

Vurdering av Finansiering og Forretningsplanlegging

Bachelor oppgave 2008

Håvard Moen

Og

Morten Nordanger

EK206E Entreprenørskap og Småbedriftsledelse

Abstract

The purpose of this research has been to study how entrepreneurs evaluate and use different sources of financing for establishing and running new ventures. In connection with this we also take into consideration the importance of preparing a business plan in relation to financing of the business.

We have discussed relevant literature, which includes sources of financing, the need for financing in the different phases of the establishing process and how different sources of financing should be used. In addition funding-gap, the pecking order theory and business planning is discussed.

Empirically the study is based on two case studies. The method used is personal interviews with two entrepreneurs in two different ventures located in Bodø, Norway.

The main findings show that the entrepreneurs evaluate and use different sources of financing according their specific needs. Concerning the importance of preparing a business plan the results showed that the degree of business planning depends on the type of business and type of source for planning.

Bacheloroppgave 2008

Forord

Denne oppgaven er en obligatorisk avslutningsoppgave ved bachelorstudiet i økonomi og ledelse ved Handelshøgskolen i Bodø. Oppgaven er skrevet innenfor profileringsfaget Entreprenørskap og Småbedriftsledelse. I vår oppgave har vi intervjuet en levebrødsbedrift og en vekstbedrift. Vi vil i den anledning takke informantene våre for et godt samarbeid underveis i oppgaven. Samtidig vil vi også utrekke en stor takk til vår veileder Espen J. Isaksen for konstruktive tilbakemeldinger og gode råd gjennom hele prosessen. Oppgaven er skrevet av Håvard Moen og Morten Nordanger.

Bodø 20. mai 2008

Håvard Moen

Morten Nordanger

Sammendrag

Bakgrunnen for oppgaven vår var at vi leste i den norske GEM- rapporten 2006 (Kolvereid et al., 2006) at manglende tilgang på kapital er det viktigste hinderet for entreprenoriell aktivitet i Norge. Særlig vanskelig er tilgangen på egenkapital i de tidlige fasene av en nyetablering. Da vi leste dette bestemte vi oss for at vi ville finne ut mer om dette, og undersøke hvordan entreprenørene vurderte og benyttet ulike finansieringskilder. Samtidig ville vi se om det var noen sammenheng mellom det å skrive en forretningsplan og det å få finansiering.

Etter litt frem og tilbake bestemte vi oss for følgende problemstilling *"Hvordan vurderer og benytter entreprenørene ulike finansieringsalternativer ved oppstart og drift av nye bedrifter?"*. Vi ønsker å se dette i sammenheng med det å skrive en forretningsplan. Widding (2006) mener det er viktig for en bedrift å skrive en forretningsplan. Wickham (2006) derimot har et mer nyansert syn på dette og sier det ikke finnes noen forskning som gir et klart svar på hvorvidt man skal skrive en forretningsplan eller ikke. På bakgrunn av dette utledet vi følgende problemstilling *"Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?"*

I forhold til problemstillingen beskriver vi litteratur om ulike finansieringskilder, både private og offentlige. Vi diskuterer litt om behovet for finansiering i de ulike fasene i etableringsprosessen og hvordan de ulike finansieringskildene bør brukes. Vi ser på markedsimperfeksjon og kapitalgap. Vi presenterer "pecking order" teorien som sier noe om vurdering av de ulike finansieringskildene. Videre tar vi for oss hvilken betydning etikk har på forholdet mellom investor og entreprenør. Vi tar også opp litteratur om forretningsplanlegging og legger mest vekt på de eksterne grunnene da vi ønsker å relatere det til finansiering.

Metoden vi bruker er casesdesign med kvalitativt intervju og vi har intervjuet to bedrifter, som er henholdsvis en levebrødsbedrift og en vekstbedrift.

Bacheloroppgave 2008

Med utgangspunkt i empirien konkluderer vi med at gründeren som driver levebrødsbedriften sin vurdering av de ulike finansieringskildene passer med "pecking order" teorien. Det vil si at han rangerer egenkapital som det mest fordelaktige finansieringsalternativet for sitt selskap. Gründeren som driver vekstbedriften derimot foretrekker eksterne investorer, noe som avviker fra "pecking order" teorien. Dette kan skyldes type bedrift og kapitalbehovet. Noe som samsvarer med det Berggren et al. (2000) påpeker om at vekstbedrifter gjør det som er nødvendig for vekst og derfor kan avvike fra denne teorien. Hovedfunnene når det gjelder sammenheng mellom forretningsplan og finansiering viser at betydningen av å utarbeide forretningsplan avhenger av type bedrift og finansieringskilde.

De viktigste forskjellene mellom bedriftene er deres holdning til private investorer, hvor vekstbedriften som forventet er positiv mens levebrødsbedriften derimot er kritisk.

På bakgrunn av undersøkelsen påpeker vi noen praktiske implikasjoner, hvor vi gir råd til myndighetene, entreprenører, banker og investorer. Behovet for videre forskning på nytten med forretningsplanlegging og nødvendigheten av å dele inn ulike typer bedrifter er blant de teoretiske implikasjonene. Helt sist i oppgaven gis det forslag til videre forskning på ulike type bedrifter for å kunne sammenligne ulike behov.

Innholdsfortegnelse

Abstract	1
Forord	2
Sammendrag	3
Liste over illustrasjoner og tabeller	8
 1 Innledning	 9
1.1 Aktualisering	9
1.2 Problemstilling	10
1.3 Avgrensning	10
1.4 Oppbygging av oppgaven	11
2 Finansieringskilder og vurderinger	12
2.1 Entreprenørens egenkapital	12
2.2 Private investorer	13
2.2.1 Lottoinvestorer (lav kompetanse og lav aktivitet)	13
2.2.2 "Tradere"(lav kompetanse, høy aktivitet)	13
2.2.3 Kompetente investorer(høy kompetanse, lav aktivitet)	14
2.2.4 "Business angels" (høy kompetanse, høy aktivitet)	14
2.3 Bankfinansiering	14
2.3.1 Nedbetalingslån	15
2.3.2 Kassekreditt	15
2.3.3 Bankgarantier	15
2.3.4 Leasing	15
2.4 Offentlige virkemidler	16
2.5 Institusjonelle venturefond	18
2.6 Behov for finansiering i de ulike fasene i etableringsprosessen	19
2.7 Hvordan bør ulike finansieringskilder brukes	21
2.8 Markedsimperfeksjon og kapitalgap	22
2.9 Entreprenører og pecking order	23
2.9.1 Intern generert egenkapital	24
2.9.2 Gjeldsfinansiering	24
2.9.3 Ekstern kapital fra nye eiere	25
2.10 Hvilken betydning har etikk for styring av forholdet mellom entreprenør og investor?	26
3 Forretningsplan og finansiering	31
3.1 Litt om forretningsplanen	32
3.2 Hvem skriver man forretningsplaner for	33
3.2.1 Internt	33
3.2.2 Prosessen med å utvikle en forretningsplan	33
3.2.3 Forretningsplanen som plandokument	34
3.2.4 Eksternt verktøy	34
3.3 Oppsummering	35
4 Metode	38
4.1 Begrunnelse valg av metode	38

Bacheloroppgave 2008

4.2	Casedesign	40
4.3	Casestudiedesign.....	43
4.4	Datainnsamling	44
4.5	Begrunnelse for valg av analyse	45
4.6	Evaluering.....	45
4.6.1	Pålitelighet	46
4.6.2	Troverdighet.....	46
4.6.3	Overførbarhet.....	47
4.7	Oppsummering av metode	47
5	Analyse	49
5.1	Benyttelse av finansieringskilder.....	49
5.2	Oppfattelse av kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter	52
5.3	Entreprenører og pecking order	55
5.4	Forretningsplan og finansiering	59
6	Konklusjon.....	65
6.1	Praktiske implikasjoner.....	69
6.2	Teoretiske implikasjoner.....	70
6.3	Begrensninger med studien.....	70
6.4	Forslag til videre forskning.....	71
7	Referanseliste.....	72
8	Vedlegg.....	74
8.1	Vedlegg semistrukturert intervjuguide	74

Liste over illustrasjoner og tabeller

Tabell 1 Tabell 1 Etableringsprosessen - ulike faser	17
Tabell 2 Tabell 2 Hvordan finansieringskildene bør brukes	19
Figur 2.1 Forskningsmodell 1	27
Figur 3.1 Forskningsmodell 2	35
Figur 4.1 Prosessen i oppgaven	37
Figur 4.2 Fire designstrategier for casestudier	42
Tabell 5.3 Oppsummering av funnene våre	62

1 Innledning

Innledningen starter med å aktualisere temaet oppgaven handler om. Deretter vil vi utlede problemstillingen og presisere avgrensningene før vi tilslutt beskriver oppbyggingen av oppgaven.

1.1 Aktualisering

I følge den norske GEM- rapporten 2006 (Kolvereid et al., 2006) er manglende tilgang på kapital det viktigste hinderet for entreprenøriell aktivitet i Norge. Spesielt gjelder dette tilgangen på egenkapital til de tidligste fasene av en nyetablering. Dette var veldig interessant for oss og vi ville derfor se nærmere på finansiering av nye bedrifter. Hvordan entreprenører vurderer forskjellige finansieringsalternativer og hvordan mulighetene er til å skaffe nødvendig finansiering til oppstart av nye bedrifter er nyttig kunnskap for entreprenører, myndigheter, banker og investorer. Dette er viktig for entreprenører slik at de kan få råd om hvilke finansieringsalternativer som er best for deres type bedrift og hva de bør gjøre for å få finansiering. Myndighetene har interesse av å legge til rette for entreprenøriell virksomhet, da dette er nyttig ved at de får informasjon om hva de kan gjøre for at det skal bli enklere for entreprenørene. Banker og investorer tjener penger på å finansiere oppstart av nye bedrifter, denne kunnskapen er viktig ved at de får informasjon om hva forskjellige typer entreprenører har behov for og ønsker. Den norske GEM- rapporten 2007 (Kolvereid et al., 2007) påpeker at over tid er det tilgangen på finansiering som er den største utfordringen for norske entreprenører. Hvis det virkelig er slik at den entreprenørielle aktiviteten i Norge er lav på grunn av manglende tilgang på kapital er dette et område det bør fokuseres mer på.

Formålet med oppgaven er at vi ønsker å finne ut hvordan entreprenører i Bodø vurderer ulike finansieringskilder og om de oppfatter at det er en manglende tilgang på kapital til oppstart av nye bedrifter.

1.2 Problemstilling

Den norske GEM- rapporten 2007 (Kolvereid et al., 2007) stiller følgende spørsmål *”Kan tilgangen på finansielle ressurser i Norge påvirke hvilke nyetableringer vi får, og er det for få alternative måter å finansiere en oppstart på?”*. Dette understreker viktigheten av å forske på hvordan entreprenører finansierer nye bedrifter. Vi er interessert i å finne ut hvordan entreprenører vurderer og benytter ulike finansieringsalternativer og hva de bør gjøre for å få finansiering. Dette fører til at vi velger følgende problemstillinger:

”Hvordan vurderer og benytter entreprenører ulike finansieringsalternativer ved oppstart og drift av nye bedrifter?”

I sammenheng med dette ønsker vi samtidig å se på om det å skrive forretningsplan har betydning for å få finansiering. Vi ser at det eksisterer motsetninger i litteraturen på området, og vil da særlig trekke fram Widding (2006) som ser på det å skrive forretningsplan som veldig viktig om ikke avgjørende. På den andre siden har vi Wickham (2006) som har et mer avslappet syn på viktigheten av å skrive forretningsplan og hevder at det ikke er noen forskning som kan gi et klart svar på hvorvidt man skal skrive en forretningsplan eller ikke. Derfor ser vi det nødvendig å ta med følgende problemstilling:

”Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?”

1.3 Avgrensning

Oppgaven fokuserer på hvordan entreprenører i Bodø oppfatter tilgangen på kapital til oppstart av nye bedrifter og hvordan de vurderer og bruker de ulike finansieringskildene. Vi har avgrenset oppgaven til å se på det Sørheim (2006) definerer som en levebrødsbedrift og en type bedrift han definerer som vekstbedrift. Grunnen til at vi har valgt to ulike typer bedrifter er at vi ønsker å se om preferansene i forhold til valg av finansiering har sammenheng med type bedrift. Vi har avgrenset oppgaven til å se på

etterspørselssiden i kapitalmarkedet fordi vi er interessert i å vite mer om hvordan entreprenører oppfatter prosessen med å skaffe finansiering.

Det vil si at vi ikke undersøker tilbydere som banker, investorer og så videre, men har likevel i litteraturdelen kartlagt kilder på tilbudssiden.

I vår oppgave brukes begrepene gründer og entreprenør om hverandre. Med entreprenør/gründer mener vi en person som etablerer og bygger bedrifter.

1.4 Oppbygging av oppgaven

Kapittel 2 starter med å gi en oversikt over aktuelle finansieringskilder før vi presenterer relevant litteratur for den første problemstillingen vår: *"Hvordan vurderer og benytter entreprenører ulike finansieringsalternativer ved oppstart og drift av nye bedrifter?"*. Deretter vil vi i kapittel 3 diskutere relevant teori for den andre problemstillingen vår: *"Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?"*. I påfølgende kapittel vil vi ta for oss metodeoppbyggingen hvor hensikten er å gi leseren en innsikt i forskningsprosessen. Her vil vi blant annet redegjøre for hvordan vi har samlet inn og analysert data. Vi presenterer og analyserer dataene vi har innhentet ved å sammenligne funnene våre med litteraturen i kapittel 5 før vi avslutter med en konklusjon i kapittel 6.

2 Finansieringskilder og vurderinger

I dette kapitlet vil vi først diskutere aktuelle finansieringskilder for nye bedrifter og velger da å se nærmere på følgende kilder. Entreprenørens egenkapital, private investorer, bankfinansiering, offentlige virkemidler og venturefond. Deretter ser vi på behovet for finansiering i de ulike fasene i etableringsprosessen før vi ser nærmere på markedsimperfeksjon og kapitalgap. Videre diskuterer vi entreprenører og ”pecking order” før vi avslutter kapitlet med den FEM-relaterte problemstillingen vår *”Hvilken betydning har etikk for styring av forholdet mellom entreprenør og investor?”*

De fleste bedrifter er finansiert med en kombinasjon av egenkapital og lånekapital, der egenkapitalen danner grunnlaget for videre finansiering. Långivere vil ofte forutsette at egenkapitalen utgjør en fornuftig andel av den totale finansiering, og at bedriften kan legge fram en gjennomarbeidet forretningsplan og budsjetter som virker troverdige (Vitalt 2008).

I følge den norske GEM- rapporten 2006 (Kolvereid et al., 2006) er manglende tilgang på kapital det viktigste hinderet for entreprenøriell aktivitet i Norge. Spesielt gjelder dette tilgangen på egenkapital til de tidligste fasene av en nyetablering. I vår problemstilling forsøker vi å få svar på hvordan entreprenører vurderer og bruker ulike finansieringskilder til oppstart av nye bedrifter. For å få svar på dette finner vi det nødvendig å beskrive aktuelle finansieringskilder før vi i de videre kapitlene diskuterer vurderinger og bruk av disse.

2.1 Entreprenørens egenkapital

Dette kan være entreprenørens egne sparepenger eller eiendeler han ønsker å benytte i virksomheten. Det kan også være venner eller familie som ønsker å kjøpe andeler i selskapet eller tilbyr lån. Dette er den vanligste kilden til finansiering i oppstartsfasen og er ofte den eneste muligheten siden man vanligvis ikke får annen finansiering i denne fasen.

2.2 Private investorer

Med private investorer menes investorer som investerer direkte i unoterte bedrifter hvor de ikke har familierelasjoner. I følge Sørheim (2006) investerer vanligvis denne typen investorer innenfor et lite geografisk område eller innenfor en bestemt bransje. De er ofte med over flere faser og kan med sitt lokale fokus og tilskudd av kapital gjøre det enklere å få tilgang til lånefinansiering fra de private bankene. Denne typen investorer er ofte mer langsiktige enn de andre tilbyderne av egenkapital og følger ofte opp investeringene sine over tid ved å tilby mer egenkapital eller lån slik at bedriften klarer seg i en periode der bankene ikke er villige til å gi lån på grunn av for høy risiko. Sørheim (2006) hevder at private investorer er en heterogen gruppe, slik at det er nødvendig med en kategorisering av investorene i forhold til investeringsaktivitet og kompetanse i følgende kategorier.

2.2.1 Lottoinvestorer (lav kompetanse og lav aktivitet)

Denne typen har liten erfaring som selvstendig næringsdrivende og bruker i liten eller ingen grad et forretningsmessig nettverk. Med forretningsmessig nettverk menes det et nettverk bestående av personer med forskjellig kompetanse hvor man har mulighet til å hjelpe hverandre med informasjon og råd. Denne typen investor investerer sjeldent sammen med andre investorer og involverer seg ikke noe særlig i de bedriftene de investerer i.

2.2.2 "Tradere"(lav kompetanse, høy aktivitet)

Dette er investorer som stort sett foretar investeringer i unoterte selskaper som en hvilken som helst annen pengeplassering. De involverer seg bare i liten grad aktivt i bedriftene de investerer i og har sjeldent erfaring som selvstendig næringsdrivende eller annen ledererfaring og investerer en stor andel av formuen i unoterte bedrifter.

2.2.3 Kompetente investorer(høy kompetanse, lav aktivitet)

Har erfaring som selvstendig næringsdrivende og involverer seg ofte i relativt stor grad i bedriftene de investerer i og investerer ofte sammen med andre. Denne typen passer særlig godt til bedrifter som ønsker kompetente eiere som investerer mindre beløp.

2.2.4 "Business angels" (høy kompetanse, høy aktivitet)

Dette er privatpersoner som låner penger til eller investerer i ikke-børsnoterte bedrifter som de ikke har noe familieband til. De har gjerne leder og etableringserfaring og involverer seg ofte i stor grad i bedriftene de investerer i ved at de påtar seg styreverv. Derfor passer denne typen investorer godt til bedrifter som vil ha langsiktige og kompetente eiere, men må da være inneforstått med at de i stor grad kommer til å forsøke å påvirke utviklingen av selskapet. Vanligvis har de tilgang til forretningsmessige nettverk og bruker disse aktivt som informasjonskilder.

Internt generert egenkapital og private investorer kan altså være en viktig finansieringskilde i de tidligste fasene. Bankfinansiering derimot vil som vi diskuterer i neste del bli mer relevant i de senere fasene når risikoen er lavere og bedriften har mulighet til å stille sikkerhet for lånene.

2.3 Bankfinansiering

Banker tilbyr forskjellige typer lån, garantier og kreditter til oppstart av nye bedrifter, men har strenge kriterier for å innvilge finansiering. Bankene forventer at entreprenøren forplikter seg personlig og ønsker gjeldssikkerhet for å redusere risikoen ved finansieringen (Wickham, 2006). Dette gjør at bankfinansiering vanligvis ikke blir aktuelt før i de senere fasene når risikoen har blitt lavere og bedriften kan stille sikkerhet.

De vanligste formene er i følge DnB (2008)

2.3.1 Nedbetalingslån

Dette er et lån som hovedsakelig egner seg for langsiktig finansiering, men kan også brukes til kortsiktige finansieringsbehov hvor det av forskjellige årsaker ikke passer å bruke kassekreditt. Banken krever at det stilles sikkerhet for lånet og avdragstid, rentesats og andre vilkår vil være avhengig av bedriftens betalingsevne og verdien av pantesikkerheten som blir stilt. Denne typen lån blir vanligvis gitt til finansiering av anleggsmidler, produksjonsutstyr og transportmidler.

2.3.2 Kassekreditt

Kassekreditt er en avtale med banken om å kunne disponere en konto med kreditt opp til en avtalt lånegrense og bedriften må da betale renter av det beløpet den til enhver tid bruker i tillegg til en provisjon av den totale kredittrammen. Dette er en mye brukt driftsfinansiering og brukes vanligvis til finansiering av omløpsmidler, som for eksempel varelager og fordringer.

2.3.3 Bankgarantier

Bankgarantier er garantier fra banken om å betale en kreditor et avtalt beløp som kreditor har rett på i følge forutsetningene i garantiavtalen. Dette er en nyttig tjeneste for å stille sikkerhet for sine forpliktelser i en kontrakt.

2.3.4 Leasing

Leasing vil si at bedriften leier driftsmidlene slik at man unngår å binde opp egenkapital eller ta opp store lån. Alle drifts-, anleggs- og transportmidler som kan skilles ut som egen enhet og avskrives, kan leasingfinansieres. For eksempel anleggsmaskiner, transportmidler og grafisk utstyr. Bedriften betaler da en månedsleie over et avtalt tidsrom som fører til mer forutsigbare kostnader og større fleksibilitet i forhold til svingninger i markedet.

Bankene tilbyr altså både lån, kreditter, garantier og leasing til bedrifter, men dette er nok mest relevant for bedrifter som kan stille sikkerhet siden det er strenge krav for å få innvilget slike finansieringer. I de tidligste fasene av etableringen kan ofte offentlige virkemidler være aktuelle, noe vi skal se nærmere på i neste del.

2.4 Offentlige virkemidler

Innovasjon Norge skal bidra til å utvikle distriktene, øke innovasjonen i næringslivet over hele landet og profilere norsk næringsliv og Norge som reisemål (Innovasjon Norge ,2008). Hovedeieren i innovasjon Norge er Nærings- og handelsdepartementet, men de forvalter også midler for Kommunal- og regionaldepartementet, Fiskeri- og kystdepartementet og Landbruks- og matdepartementet (Innovasjon Norge ,2008). De tilbyr tjenester innenfor finansiering, kompetanse, rådgivning, nettverk og profilering, men i denne oppgaven vil vi begrense oss til å se på finansieringen de tilbyr og da fokusere på lån, stipender og garantier.

Innovasjon Norge lån

Innovasjon Norge kan tilby forskjellige typer lån til innovasjonsprosjekter og investeringer i maskiner, utstyr og bygg. Her presenterer vi de to vanligste lånetilbudene, risikolån og lavrisikolån

Risikolån

Risikolån kan benyttes til de aller fleste prosjekter og investeringer rettet mot nyetablering, nyskaping, omstilling og utvikling, men kan ikke finansiere løpende driftsutgifter og brukes vanligvis som toppfinansiering. Lånet skal brukes til nyetableringsprosjekter som det er vanskelig å finne tilstrekkelig risikovilje for i det private kredittmarkedet. Lånet må vanligvis sikres med pant i lånetakers eiendeler med prioritet etter langsiktige lån fra banker og skal ikke utgjøre mer enn halvparten av det totale kapitalbehovet.

Lavrisikolån

Lavrisikolån brukes til delfinansiering av investeringer i bygninger og driftsutstyr. Dette er kommersielle lån som gis på vanlige markedsmessige betingelser og brukes som et alternativ til vanlig banklån eller et tillegg til bankfinansiering. Lånene har en rente som er konkurransedyktig i markedet, og løpetiden på lånene tilpasses avskrivningstiden på investeringene lånene skal brukes til. Det blir krevd god sikkerhet for lånene, vanligvis med pant i bygninger eller driftsutstyr.

Innovasjon Norge stipender

Stipender er økonomisk støtte til enkeltpersoner som ønsker å starte ny virksomhet, og for denne oppgaven er etablererstipend og inkubatorstipend relevante.

Etablererstipend

Etablererstipend er et stipend som kan gis til personer som skal utvikle og etablere egen bedrift. Kriterier for å få denne typen stipend blir prioritert ut fra lokale forhold og behov, men etableringer som representerer noe nytt i regional, nasjonal og/eller internasjonal sammenheng er høyest prioritert. Stipendet kan gis i to faser i etableringsprosessen, utviklingsfasen og etableringsfasen. I utviklingsfasen kan stipendet brukes til delvis dekning av kostnader som foreksempel egen lønn, konsulentbistand, produktutvikling, markedsundersøkelse og reiseutgifter. Stipendet til etableringsfasen kan brukes til delvis dekning av kostnader som for eksempel egen lønn, konsulentbistand, kortere kurs, mindre fysiske investeringer og ekstraordinære kostnader knyttet til oppstart av bedriften. Det kan gis stipend inntil kr 400 000 og stipendbeløpet utmåles ut fra en skjønnsmessig vurdering av søknaden med hensyn til etableringens størrelse, nyskappingsgrad, potensial og risiko.

Inkubatorstipend

Inkubatorstipendet er en ordning for nyetableringer med høyt kunnskaps- og/eller teknologinivå med stort verdiskapingspotensial og høy risiko. Tjenestene eller produktene bør kunne bli aktuelle for et internasjonalt marked. Stipendet kan på samme

måte som etablererstipend gis i to faser, utviklingsfasen og etableringsfasen, og kan også brukes på samme måte.

Innovasjon Norge garantier

Garantier for lån eller driftskreditt gis som risikoavlastning både overfor kunden og banken i form av en tapsgaranti og dekker vanligvis inntil halvparten av bankens tap på kreditten. Denne garantiordningen skal brukes til å finansiere prosjekter der risikoen er veldig høy, men har realistiske muligheter for å bli lønnsomt. Garantien gis som simpel kausjon og stilles overfor driftskredittbanken. Dette innebærer at innovasjon Norge og driftskredittbanken deler et eventuelt tap etter at alle sikkerheter er realisert.

2.5 Institusjonelle venturefond

I følge Sørheim (2006) er dette en viktig finansieringskilde til nye potensielle vekstbedrifter med stor risiko og stort vekstpotensial på sikt. Disse fondene tjener penger ved å engasjere seg tidlig i mulige vekstbedrifter som de utvikler for deretter å selge bedriften og realisere gevinst. Såkornfond er en type venturefond som går inn i den tidligste fasen i bedriftens utvikling og er ofte et samarbeid mellom staten og private. De private har kontrollen med investeringsbeslutningene og staten hjelper ofte til med å redusere risikoen slik at fondene skal ta sjansen på å investere i en veldig tidlig fase med stor usikkerhet.

Det finnes altså ulike offentlige finansieringskilder som kan være aktuelle for finansiering av nye bedrifter hvis de tilfredsstiller kravene. For potensielle vekstbedrifter med stor risiko og stort vekstpotensial på sikt, kan institusjonelle venturefond og særlig såkornfond være aktuelle. I neste del vil vi se nærmere på hvordan behovet for finansiering er i de ulike fasene og hvilke finansieringskilder som er aktuelle i de tilhørende fasene. Dette er nyttig i forhold til problemstillingen vår ettersom entreprenører trolig vurderer og benytter finansieringskildene forskjellig etter hvilken fase de er i etableringsprosessen.

2.6 Behov for finansiering i de ulike fasene i etableringsprosessen

I følge Borch et al. (2002) har det tradisjonelt vært slik at entreprenøren har finansiert utviklingsfasen og etableringsfasen ved bruk av egne midler og bidrag fra familie. Grunnen til dette er at det er vanskelig å skaffe lånefinansiering eller egenkapitalfinansiering i disse fasene hvis entreprenøren ønsker det. Mulige eksterne finansieringskilder i disse fasene kan være lån eller stipend fra innovasjon Norge, såkornkapital og uformelle investorer eller "business angels". Bankene tilbyr vanligvis ikke lånefinansiering før risikoen er mer redusert slik som i kommersialiseringsfasen.

Tabell 1 viser tydelig at i idé - og utviklingsfasen er usikkerheten og risikoen stor og bedriften er avhengig av egenkapitalfinansiering siden lånefinansiering sjeldent er mulig å få i denne fasen. I etableringsfasen er fortsatt mulighetene for å skaffe til veie lånekapital liten og bedriften må basere seg på egenkapital. Når bedriften har kommet til kommersialiseringsfasen er risikoen litt redusert og det er ofte mulig å finansiere videre utvikling med en kombinasjon av lånekapital og egenkapital noe som også gjelder for tidlig vekstfase. I konsolideringsfasen flater veksten ut og kontantstrømmen er positiv slik at behovet for tilførsel av kapital utenfra blir mindre.

Stadium i utviklingen av foretaket	Kjennetegn og behov for innsats
Ide – og utviklingsfasen	Karakterisert av intensiv FoU innsats, utvikling av teknologi og kunnskap. Høy grad av usikkerhet og risiko. Liten tilgang på lånekapital. Behov for egenkapitalfinansiering.
Etableringsfasen	Teknologien er delvis utviklet, prototype eksisterer ofte og kan testes. Markedsside er lite utviklet, og selskapet har begrenset salg og inntjening. Fortsatt høy usikkerhet og risiko. Teknologisk risiko er redusert mens markedsrisiko er stor. Det er liten mulighet for lånefinansiering. Behov for

	tilførsel av egenkapital.
Kommersialiseringsfasen	Teknologi og produkter skal introduseres i markedet. Oppbygging av organisasjon for å håndtere produksjon og markedssiden. Etablering av produksjonsfasiliteter. Også den markedsmessige – kommersielle risikoen avtar noe. Behov for tilførsel av kapital, men vil ofte i denne fasen kunne finansiere dette ved en kombinasjon av egenkapitaltilførsel og lånekapital.
Tidlig vekstfase	Videre oppbygging av organisasjon og systemer for produksjon, salg og distribusjon. Moderat risiko knyttet til teknologi og marked, men økende operasjonell risiko. Fortsatt behov for tilførsel av kapital. Kan finansieres ved kombinasjon av egenkapitaltilførsel og lånekapital.
Konsolidering	Veksten flater ut, og kontantstrømmen er positiv. Behov for tilførsel av kapital utenfra minker.

Tabell 1 Etableringsprosessen - ulike faser Sørheim (2006: 175)

Denne tabellen viser at det er forskjellige finansieringskilder som er aktuelle i de ulike fasene i etableringsprosessen. I vår oppgave vil vi fokusere på de tre tidligste fasene, ide- og utviklingsfasen, etableringsfasen og kommersialiseringsfasen siden disse fasene er mest relevant i forhold til problemstillingen vår. I neste del skal vi gå nærmere inn på hvordan ulike finansieringskilder bør brukes. Dette er aktuelt for vårt forskningsfokus i den forstand at vi ønsker å finne ut hvordan entreprenører bruker de ulike finansieringskildene.

2.7 Hvordan bør ulike finansieringskilder brukes

Burns (2001) hevder at tilgjengelighet og kostnaden på kapital ofte blir sett på som en hindring for vekst. Tilstrekkelig tilgang på kapital er avgjørende for at nye bedrifter skal ha mulighet til å vokse og utnytte sitt potensial maksimalt. Problemet er i følge Burns (2001) den uklare holdningen entreprenørene har i forhold til anskaffelsen av kapital. På den ene siden ønsker de ekstern finansiering for å kunne vokse, men på den andre siden vil de ikke gi slipp på selvstendighet og kontroll. De ønsker maksimal fleksibilitet og samtidig maksimal sikkerhet til en lavest mulig kostnad, noe som ikke er enkelt å få til.

Det er viktig å være klar over at det finnes forskjellige typer kapital som bør brukes til bestemte formål. Faktisk er det slik at mange entreprenører forsøker å unngå å bruke penger ved oppstart av nye bedrifter ved å låne ressurser fra andre hvis det er mulig. Dersom det ikke er mulig eller tilstrekkelig forsøker de gjerne å låne penger fra familie og venner eller benytter personlige kredittkort på grunn av manglende alternativer til finansiering. Men på et eller annet tidspunkt må de fleste bedrifter skaffe en eller annen type ekstern finansiering. Som vi ser av tabell 2 skal i teorien i følge Burns (2001) anleggsmidler finansieres med egenkapital eller langsiktige lån og arbeidskapital kan finansieres med kortsiktige banklån og kassekreditt.

Finansieringskilde	Hvordan den bør brukes
Langsiktig: *Egenkapital Egne penger Ekstern egenkapital *Langsiktige banklån *Leasing	Anleggsmidler (bygninger, kjøretøy, maskiner, utstyr osv.)
Kortsiktig: *Kortsiktige banklån og kassekreditt	Arbeidskapital

Tabell 2 Hvordan finansieringskildene bør brukes (Burns, 2001: 331)

Prinsippet er at løpetiden til finansieringskilden skal være like lang som levetiden til eiendelen som finansieres (Burns, 2001). Det er altså slik at de ulike finansieringskildene skal brukes på forskjellige måter. Det er et problem i følge Burns (2001) at entreprenører ofte har en uklar holdning til anskaffelse av kapital, noe som kan gjøre det vanskelig å få finansiering. I neste kapittel skal vi se nærmere på markedsimperfeksjon og kapitalgap som har stor betydning for å besvare vår problemstilling siden det kan forklare hvorfor noen entreprenører ikke klarer å skaffe finansiering.

2.8 Markedsimperfeksjon og kapitalgap

Borch et al. (2002) hevder det eksisterer en markedsimperfeksjon i kapitalmarkedet når enten bedrifter som fortjener det ikke klarer å skaffe seg nødvendig kapital, eller når bedrifter som ikke fortjener det klarer å skaffe seg kapital. Wickham (2006) hevder at forskjellige typer tilbydere av kapital differensierer seg i måten de tilbyr kapital og hvilken pris de krever. Sammenhengen mellom tilbud og etterspørsel etter kapital avgjør prisen på kapitalen som vil si den avkastningen lånegivere og investorer krever for henholdsvis lånekapital eller egenkapital avhengig av risikoen i prosjektet. I følge Wickham (2006) skulle i prinsippet denne mekanismen sørge for at tilbudet av kapital var like stort som etterspørselen. Likevel er det mange entreprenører som klager over et kapitalgap, noe Wickham (2006) definerer som en manglende mulighet til å skaffe til veie kapital for å finansiere bedriftene sine. Dersom det eksisterer en slik svikt i markedet påpeker Wickham (2006) at dette kan skyldes at entreprenøren og investoren har ulik oppfatning om hvor stor risikoen i prosjektet er. Dette fører til at prisen på kapitalen som tilbys blir for høy til at entreprenøren er interessert.

Ulik oppfatning om risikoen i prosjektene er altså en viktig årsak til at mange entreprenører ikke får finansiering, og dermed klager over det de oppfatter som et kapitalgap. Dette har sammenheng med neste del hvor vi skal se nærmere på entreprenører og "pecking order".

2.9 Entreprenører og pecking order

I dette avsnittet vil vi utdype litt om de finansielle preferansene og bruk av ekstern finansiering blant for eksempel fremtidige arbeidsgivere og nyetablere som planlegger å ansette versus ikke ansatte. (Sørheim og Isaksen 2004)

Denne teorien fra Myers (1984) baserer seg på at entreprenører og/eller bedrifter alltid vil prioritere å skaffe intern finansiering til bedriften fremfor ekstern finansiering. Årsaken til dette er at mange vil ha kontrollen over selskapet selv og ikke oppgi verken kontroll til andre eller skaffe seg gjeld hos eksterne aktører. "Pecking order" teorien ble opprinnelig designet for å studere finansielle preferanser i større firmaer. Myers og Majluf (1984) har utarbeidet teorien som indikerer bedrifters generelle ranking av finansielle midler.

1. Intern generert egenkapital
2. Gjeldsfinansiering
3. Ekstern kapital fra nye eiere

Det er altså slik at man generelt sett foretrekker å skaffe finansiering internt ved finansiering av bedrifter, om det er mulig, fremfor eksternt. Gjeldsfinansiering er et finansieringsalternativ som ofte kan bli aktuelt og man anser dette som den beste måten å skaffe seg ekstern finansiering på, da det gjerne er knyttet færrest forpliktelser til det.

I følge Berggren et al. (2000) vil vekstbedrifter hvor overlevelsen avhenger av vekst vurdere finansieringskildene litt annerledes enn det Myers (1984) "pecking order" tilsier. Entreprenører med slike bedrifter vil gjøre det som trengs for å få finansiering, og vil dermed også få et annet syn på ekstern kapital fra nye eiere. Størrelsen på selskapet har også innvirkning på hvordan man vurderer finansieringskilder.

2.9.1 Intern generert egenkapital

I følge Sørheim og Isaksen (2004) som referer til Myers:(1984) Myers and Majluf (1984) så vil en bedrift ved finansiering først se om det er mulig å gjøre dette med intern generert egenkapital. Altså om de har penger selv til å skyte inn egenkapital i firmaet og på den måten slippe å pådra seg gjeld og forpliktelser til andre. Skranter det litt på den personlige kapitalen er det en mulighet å prøve å skaffe til veie finansiering ved å snakke med familiemedlemmer. Familiemedlemmer er ofte mer sjenerøs og har lavere terskel for å låne ut penger enn det ukjente har. Ved å låne penger av familie vil man da ha kapitalen internt og samtidig unngå å oppgi kontroll over selskapet sitt. Til tross for at dette, for mange, er første alternativ er det også den vanskeligste måten å finansiere oppstart og drift av selskapet. Svært få klarer å finansiere nye bedrifter ved å benytte seg av selskapets kontantstrøm.

2.9.2 Gjeldsfinansiering

Å gå i banken og skaffe finansiering gjennom lån er da rangert som nummer to. Banken krever ikke å få kontroll over selskapet og legger seg heller ikke opp i hvordan du drifter selskapet. Men de driver ikke veldedighet og entreprenøren må legge noe til grunn for å få lån.

Det vanlige er at entreprenøren må utarbeide en forretningsplan slik at banken får oversikt over hva han/hun skal drive med og hvordan det er planlagt gjennomført.

Videre krever banken ofte at man kan stille noe til sikkerhet om man skulle få problemer med å tilbakebetale lånet. Enkelte må da gjerne pantsette huset og har ikke stor nok tro på at bedriften blir en suksess til å gjøre dette. Har man derimot råd til å ta opp lån er dette en god måte å finansiere oppstart av en ny bedrift om man ikke har personlig egenkapital. Man får beholde full kontroll over selskapet og samtidig slipper man å dele utbytte med investor, selv om banken også krever sitt i form av renter.

2.9.3 Ekstern kapital fra nye eiere

I undersøkelsen foretatt av Myers og Majluf (1984) ser bedrifter på denne mulighet som siste utvei for å få skaffet finansiering. I følge Berggren et al. (2000) vil vekstbedrifter hvor overlevelsen avhenger av vekst vurdere dette alternativet litt annerledes. Entreprenører med slike bedrifter vil gjøre det som trengs for å få finansiering, og vil dermed også få et annet syn på ekstern kapital fra nye eiere. Her er det snakk om å få inn eksterne investorer som er interessert i å investere i selskapet.

I likhet med banken krever de kompensasjon for risikoen de påtar seg. Ofte involverer de seg i selskapet og krever gjerne å få styreverv, og kan på den måten presse hardere på for å få selskapet til å betale utbytte, fremfor å styrke egenkapitalen. Entreprenøren derimot ofte reservert for tanken å oppgi kontroll over sitt selskap og sin idé. Samtidig vil han prøve å holde kapitalen innad i bedriften inntil den begynner å gi avkastning. En slik interessemotsetning medfører at for mange entreprenører er eksterne investorer siste valgmulighet.

Årsaken bak den overnevnte rankingen ligger trolig i informasjonen mellom entreprenøren og potensielle eksterne investorer. Informasjonen som utveksles mellom ledelse og investorer er ikke klar nok, noe som resulterer i ulik oppfatning av verdien av firmaet og da hvor mye de er interessert i å investere og tilhørende krav til avkastning. I et slikt spørsmål antar man at entreprenøren har bedre informasjon om den aktuelle verdien av firmaet, enn investorer. Som en følge av denne mulige usikkerheten av selskapets verdi og tilhørende risiko krever eksterne investorer høy avkastning (Samfunns- og næringslivsforskning AS 2008).

Forskningsspørsmålet vårt, altså det vi ville finne ut av i ”pecking order” var hvorvidt denne litteraturen samsvarte med de funnene vi har gjort i vår kvalitative undersøkelse.

Som nevnt innledningsvis har Sørheim og Isaksen (2004) foretatt en undersøkelse blant nyetablerte bedrifter i Norge. De kom i sin undersøkelse fram til at Myers (1984) teori om ”pecking order” er gjeldende blant nyetablerte som ikke streber etter å ansette.

Videre kom de frem til at fremtidige arbeidsgivere er mer positiv til ekstern finansiering, og benytter seg oftere av ekstern finansiering i utviklingen av selskapene sine, enn nyetablerte uten ambisjoner om å ansette noen. Fremtidige arbeidsgivere velger med andre ord i større grad å benytte seg av ekstern finansiering i oppstartsfasen til bedriften sin. Ved å bruke ekstern finansiering kan suksessen gå fortere og vekstkurven være brattere. Alternativet er internt generert egenkapital hvor man kan få en mer slakk kurve der en eventuell suksess tar lenger tid å oppnå, men man vil da på den annen side ha mer kontroll over selskapet sitt.

2.10 Hvilken betydning har etikk for styring av forholdet mellom entreprenør og investor?

Cable og Shane (1997) i Wickham (2006) beskriver forholdet mellom entreprenører og investorer med bakgrunn i betingelsene til fangens dilemma i spillteori. De hevder at entreprenører og investorer lever i en verden hvor de konkurrerer med andre entreprenører og investorer. Dynamikken i denne konkurransen er avkastningen entreprenørene tilbyr investorene og den avkastningen investorene krever. Hvis investoren blir tilbudt en høy avkastning blir det selvfølgelig mindre igjen til entreprenøren og omvendt. Når en investor får en investeringsmulighet kan han velge å investere eller ikke investere. Denne avgjørelsen vil som regel basere seg på den avkastningen som blir tilbudt med tilhørende risiko og sammenlignet med andre investeringsmuligheter. Entreprenører som ønsker finansiering ønsker selvfølgelig å fremstille risikoen til prosjektet så lav som mulig for at investorene skal kreve minst mulig avkastning. Investorene er selvfølgelig klar over dette og vil derfor utfordre forretningsplanen for å finne ut hva som er realistisk å forvente at bedriften skal klare. Forståelig nok kan dette skape problemer for forholdet mellom entreprenører og investorer. For å opprettholde dette forholdet er det ifølge Wickham (2006) elementer som spiller en viktig rolle. Disse er (1) gjentakelse, (2) forhandlinger, (3) kontrakter, (4) straff og (5) ekstern innblanding. Gjentakelse vil si at entreprenøren og investoren har samarbeidet på tidligere prosjekter og entreprenøren har opparbeidet seg et godt rykte ved

å prestere som avtalt. Derfor foretrekker investorer serielle entreprenører som kan vise til at de har lyktes med tidligere prosjekter. Forhandlinger er viktige for å bli enige om hvordan forholdet mellom entreprenør og investor skal fungere, og for å bli enige om innholdet i kontrakten som skal styre forholdet mellom partene. Hvis entreprenøren ikke presterer som han har lovet i forretningsplanen og kontrakten, kan han bli straffet økonomisk og har derfor interesse av å presentere en plan som er mest mulig realistisk. Ekstern innblanding i form av rådgivere er vanlig ved store investeringer for å gi råd til en eller begge partene og for å sikre at formelle regler blir fulgt. Selv om mange entreprenører klager over disse kravene som investor stiller hevder Wickham at slike mekanismer er nødvendige for å få forholdet mellom entreprenør og investor til å fungere.

Selv om disse kontrollmekanismene styrer forholdet mellom entreprenør og investor ved å sikre at de opptrer som forventet spiller også etikk en viktig rolle i dette samspillet. *"Etikk dreier seg om prinsipper, regler og retningslinjer for vurderinger av om handlinger er riktige eller gale"* (Johannessen et al.2006:91). Med det forstår vi at det ikke kun er juridiske avtaler og trusler om straff som bidrar til at forholdet mellom entreprenør og investor fungerer, men også at det blir forventet at partene opptrer etisk riktig vil ha stor betydning. I følge Borch et al. (2002) er det en forutsetning for at investorer skal investere i en tidlig fase at det er tillit mellom entreprenør og investor. Dette understrekes med følgende sitat: *"Det som er viktige poeng er nok gründeren, at jeg har tillit til at gründeren kan gjøre noe. Så er nok også det teknologiske innholdet, selv om det ikke er noen dominerende drivkraft..."*(Borch et al., 2002:33). Slik vi forstår det bygger denne nødvendige tilliten mellom partene på etikk, det vil si at det dreier seg om forholdet mellom mennesker og styrer hva man bør og ikke bør gjøre mot hverandre. Vi kan altså si det slik at hvis partene opptrer etisk riktig vil det gjøre det mindre nødvendig med kontrollmekanismer for å styre forholdet siden de da handler riktig. Da kan vi spørre oss selv om det er slik at entreprenører og investorer opptrer etisk riktig eller om det kan være en av årsakene til at enkelte kan ha problemer med å få finansiering. Vi tror utvilsomt at det eksisterer en sammenheng mellom hvor etisk partene

er og behovet for kontrollmekanismer for å styre forholdet mellom entreprenør og investor.

Det er altså slik at selv om det eksisterer kontrollmekanismer for å styre forholdet mellom entreprenør og investor er også etikk nødvendig. At partene opptrer etisk riktig vil kunne bidra til mindre behov for formelle kontrollmekanismer slik som kontrakter, eksterne rådgivere, trusler om straff og så videre.

Oppsummering finansieringskilder og vurderinger

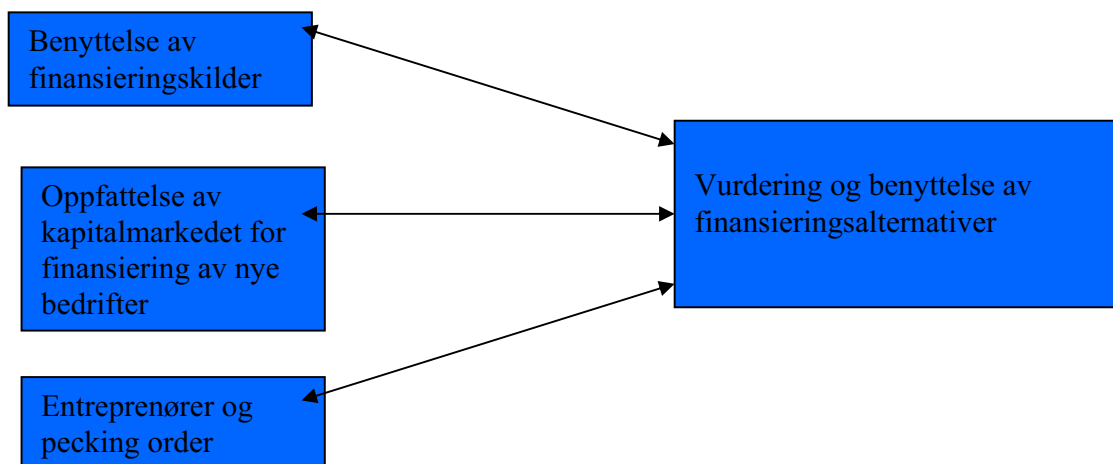
I dette kapitlet startet vi med å presentere aktuelle finansieringskilder for nye bedrifter og fortelle hvorfor dette var viktig for vår problemstilling. Videre så vi på behovet for finansiering i de ulike fasene i etableringsprosessen som viser at det er forskjellige finansieringskilder i de ulike fasene i etableringsprosessen. Vi har fokusert på de tre tidligste fasene siden disse fasene er mest relevant for vår problemstilling: *"Hvordan vurderer og benytter entreprenører ulike finansieringsalternativer ved oppstart og drift av nye bedrifter?"*. Deretter diskuterer vi hvordan ulike finansieringskilder bør brukes og I følge Burns (2001) er det slik at løpetiden til finansieringskilden skal være like lang som levetiden til eiendelen. Med det som utgangspunkt utleder vi følgende spørsmål som vi ønsker å besvare i oppgaven: *"Hvordan bruker entreprenørene de ulike finansieringskildene?"*.

I påfølgende del sier vi noe om markedsimperfeksjon og kapitalgap hvor det i følge Wickham (2006) er mange entreprenører som klager over et kapitalgap, noe Wickham (2006) definerer som en manglende mulighet til å skaffe til veie kapital for å finansiere bedriftene sine. På bakgrunn av dette ønsker vi å besvare følgende spørsmål: *"Hvordan oppfatter entreprenørene at kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter fungerer?"*.

Entreprenører og ”pecking order” teorien (Myers, 1984) som sier noe om hvordan entreprenører vurderer ulike finansieringsalternativer. Vi stiller på bakgrunn av denne teorien følgende forskningsspørsmål: *”Hvordan samsvarer teorien om ”pecking order” med våre funn?”*.

Vi avslutter kapitlet med den FEM-relaterte problemstillingen vår ” *Hvilken betydning har etikk for styring av forholdet mellom entreprenør og investor?* ”

Forskningsmodell



Figur 2.1 Forskningsmodell 1

Denne forskningsmodellen viser hvordan vi i denne oppgaven knytter sammen diskutert litteratur med våre funn. Først vil vi se på hvordan entreprenører benytter finansieringskilder, for å finne ut om dette gjøres slik litteraturen sier at det bør gjøres. Videre vil vi se nærmere på hvordan de oppfatter kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter blant annet for å finne ut om de oppfatter at markedet fungerer som det skal. Deretter vil vi se på entreprenører og pecking order teorien for å se hvordan den stemmer med våre funn. Dette vil vi forsøke å koble opp mot hvordan entreprenører vurderer og

benytter finanseiringsalternativer. Hensikten med det er å få et grunnlag for å kunne svare på problemstillingen.

I neste kapittel vil vi diskutere aktuell teori om forretningsplan for å kunne besvare vår andre problemstilling: *"Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?"* Grunnen til at vi mener at det er nødvendig å ta med denne problemstillingen er at flere påstår at det er viktig for å få finansiering. En av de som støtter dette synet er Widding (2006) som ser på det å skrive forretningsplan som veldig viktig om ikke avgjørende. På den andre siden har vi Wickham (2006) som har et mer avslappet syn på viktigheten av å skrive forretningsplan og hevder at det ikke er noen forskning som kan vise at det er viktig å skrive forretningsplan. Denne sammenhengen ønsker vi å se nærmere på.

3 Forretningsplan og finansiering

Mange sier det er viktig å skrive forretningsplan for å få finansiering, derfor stiller vi følgende spørsmål. *”Hvor avgjørende er det å skrive en forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?”*. For å få svar på dette tar vi for oss hva en forretningsplan er, hvordan og hvorfor man skal skrive den og til slutt viktigheten av å skrive en slik plan for å skaffe finansiering.

Ved utarbeidelse av en forretningsplan er det viktig å huske på at man ikke nødvendigvis skriver den kronologisk fra side 1 og utover. Vanligvis tar man utgangspunkt i en forretningsidé eller en visjon før man starter skrivingen. Deretter fyller man på og ser hva man vil gjøre. Om man vil produsere noe eller tilby en tjeneste. Alle beskrivelser må komme før analysen, da dette er avgjørende for grunnlaget man skal analysere på. Har man ingen beskrivelse av hva man skal drive med er det ikke noe poeng i å foreta en analyse (Widding 2006).

Det finnes få argumenter for ikke å skrive en forretningsplan i forbindelse med en nyetablering. For en entreprenør består hverdagen av usikkerhet og risiko. Ved å skrive en forretningsplan reduserer man en del av usikkerheten forbundet med forretningsideen, samt letter håndterer den gjenværende. Noen mener det er viktig å skrive en forretningsplan slik som Widding *”Å dra i gang en ny forretningsidé uten en forretningsplan, er som å gå på bærtur med bind for øynene. Ikke vet man hvor man er, ikke vet man hvor bærene er, og ikke vet man hvor de andre bærplukkerne er”* (Widding (2006:39). Wickham (2006) derimot er ikke like bastant og mener man må se på forretningsplanen som en investering.

Med det menes at entreprenøren selv må se hvorvidt han/hun har tid til å skrive en slik plan og om det er det til det beste for bedriften. Mange entreprenører føler at de ikke har behov for å skrive en slik plan, og at det ikke er noen som kommer til å lese den. Samtidig er det noen som bevisst velger å drive en liten forretning og da ikke ha fokus på penger og det å vokse (Wickham 2006).

Det finnes ikke noe entydig forskning på området som kan gi et klart svar på hvorvidt man skal skrive en forretningsplan eller ikke. Wickham (2006) mener videre at planlegging ikke nødvendigvis fører til prestasjoner, men heller at gode prestasjoner gjør at man får tid og penger til å planlegge.

Widding (2006) mener han at mulige årsaker til at flertallet av entreprenører ikke utarbeider en forretningsplan kan være mangel på tid, lite kunnskap forbundet ved gangen i en forretningsplan eller at man ikke vet viktigheten av å skrive en forretningsplan.

Men hva er så en forretningsplan? *"En forretningsplan er et dokument som forteller en historie om forretningsmessige muligheter"* (Widding 2006:39). Hensikten med en forretningsplan er å avklare usikkerhet og risiko, og fortelle leseren hvordan man har tenkt å håndtere dette. Forretningsplanen gir altså en god pekepinn på hva du som entreprenør har tenkt å gjøre, altså forretningsideen din og hvordan og med hvilke midler du skal gjennomføre den (Widding 2006).

3.1 Litt om forretningsplanen

For entreprenøren er det viktig å oppnå varige konkurransefortrinn, noe som kan oppnås gjennom å søke etter muligheter, og å utnytte disse. Ved å skrive en forretningsplan blir jobben med å systematisere arbeidet lettere. Som nevnt ovenfor er ikke en forretningsplan noe man skriver bare en gang, men den oppdateres jevnlig etter behov. Man får stadig ny informasjon som vil endre utseende på planen og derfor er det viktig å korrigere og justere den slik at man får rett utvikling på bedriften. I starten av levetiden til bedriften er det fort gjort å bruke mer ressurser enn bedriften egentlig har tilgjengelig, og derfor er det viktig å feste handlingene i en forretningsplan slik at man får oversikt over hva man skal bruke penger til og ikke (Widding 2006)

Widding (2006) foreslår følgende inndeling av elementene i en forretningsplan:

- Visjon og forretningsidé
- Beskrivelse før analyser
- Analyser før målsetting
- Målsettinger før strategi
- Strategi før handling

3.2 Hvem skriver man forretningsplaner for

Man skriver en forretningsplan for ulike interessenter både internt og eksternt. Internt er gjerne entreprenøren selv, slik at det skal bli lettere for han/hun å gå fremover med ideen sin. Eksternt er ofte investorer, banker eller offentlige støttordninger som tilbyr finansiering. I følge Widding (2006) deler vi inn de ulike interessentene på følgende måte

3.2.1 Internt

Ofte blir det eksterne satt i fokus når det er snakk om en forretningsplan. Men den har også viktige interne funksjoner. Som nevnt ovenfor er entreprenøren en del av det interne, men kan også bestå av ansatte, styret eller eiere. Å utvikle en forretningsplan for det interne sin del har to hensikter, (1) prosessen med å utvikle en forretningsplan og (2) forretningsplanen som plandokument.

3.2.2 Prosessen med å utvikle en forretningsplan

Entreprenørskap handler om å omgjøre en visjon til noe reelt (Widding 2006). Ved å skrive en forretningsplan er man med på å gjøre prosessen/reisen mellom visjon og noe reelt tydeligere. Det er ikke bra å være for visjonær, da kan det bli vanskelig å handle og gjøre ideen virkelig.

En annen ting man kan avdekke under prosessen med å utarbeide en forretningsplan er den eksisterende kunnskapen til temaet, samt få en pekepinn på behovet for å generere ny

kunnskap. Ny kunnskap er viktig for alle typer av bedrifter, men gjerne enda mer viktig i vekstbedrifter. I forretningsplanen kommer det frem hva bedriftens strategi er og den er det viktig at alle i bedriften får informasjon om. Det er ikke tilstrekkelig at bare lederne vet hva bedriften har som mål og strategien for å oppnå målene, alle involverte må få en mulighet til å ta del i prosessen.

En forretningsplan kan være et grunnlag for å bedre den interne kommunikasjonen og kunnskapsdelingen. I en bedrift er det mange ansatte som innehar mye taus kunnskap og en forretningsplan kan da være med å få frem den kunnskapen. På denne måten vil man ha bedre dekning om man mister nøkkelansatte og når man skal lære opp nye ansatte i den interne kunnskapen som eksisterer i bedriften.

3.2.3 Forretningsplanen som plandokument

En god forretningsplan skal være et produkt for lettere å ta daglige beslutninger, samt være med på å styre virksomheten i forhold til aktiviteter, målsettinger, tid og annet ressursbruk. En forretningsplan skrives ikke bare for eksterne aktører, men skal ha retningslinjer for den daglige drift og dette er viktig å ha bakhodet når man utarbeider en slik plan. Man kan si det slik at jo mer praktisk den for den daglige drift, jo bedre er planen (Widding 2006).

3.2.4 Eksternt verktøy

I tillegg til å være et viktig internt verktøy spiller forretningsplanen også en viktig rolle i ekstern kommunikasjon. Her blir vi å ta en titt på de ulike aktørene (Widding 2006).

- Dagens eiere

Har bedriften eksterne eiere krever de kontinuerlig informasjon om statusen i bedriften, både på investeringer, fremtidige aktiviteter og hvordan ledelsen ser for seg å oppnå målsettinger. For å utnytte forretningsplanen til det fulle er det viktig å oppdatere den jevnlig, og verdifull ny informasjon kommer frem til eierne. Ved å

holde dagens eiere oppdatert bygger man tillit, noe som er en viktig faktor om man skal ha et godt forhold i fremtiden og ha dem med på laget i fremtidige emisjoner.

Er man ute etter nye eiere eller videre finansiering er det også viktig å ”spille ball” med dagens eiere da de kjenner aktiviteten og personene og dermed.

- Framtidige eiere

Mange entreprenører skriver en forretningsplan for å lokke til seg og overbevise nye eiere til å investere i bedriften deres. Forretningsplanen er et nyttig kommunikasjonsverktøy mot fremtidige eiere. En god forretningsplan skal derfor være en god måte for andre å hente informasjon som befester forretningsmessige muligheter, samtidig som man beskriver usikkerheten i bedriften.

- Virkemiddelapparat, banker og andre mulige partnere

Slike aktører krever ofte at man har utarbeidet en god forretningsplan før de vurderer om hvorvidt du kan få lån eller støtte. Ved å presentere en god plan viser du interesse og seriøsitet for bedriften eller ideen din, ved at du da har undersøkt markedet for konkurrenter og muligheter samt reflektert over hva bedriften skal drive med.

3.3 Oppsummering

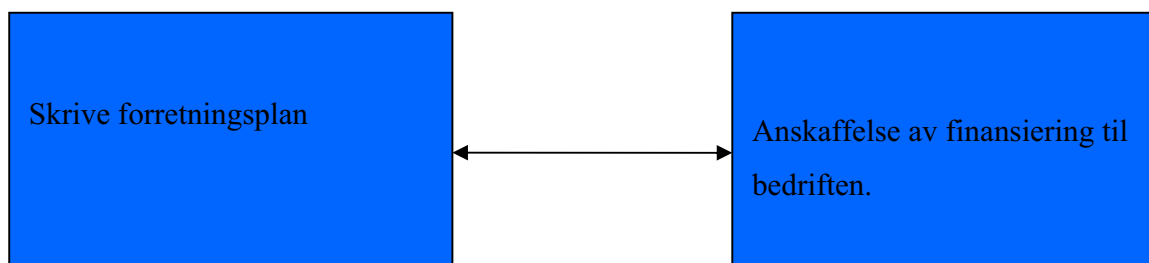
I dette kapitlet har vi hatt fokus på forretningsplanen samt besvare problemstillingen vår ”Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering”. Vi starter med å skrive litt om forretningsplan og dens viktighet. Widding (2006) sammenligner det å ikke skrive en forretningsplan med å gå på blåbærtur med bind for øynene. Man vil da ikke vite hvor man er, hvor bærene er og heller ikke hvor de andre bærplukkerne er. Med andre ord ser Widding (2006) på det som veldig viktig om ikke avgjørende å skrive en forretningsplan. Wickham (2004) derimot har et litt mer nyansert syn på det og mener det at en hver entreprenør må selv se an og tilpasse om hvorvidt han/hun skal skrive en forretningsplan. Årsaken til det er at å utarbeide en forretningsplan er en veldig tidkrevende prosess, og for nystartede bedrifter er ofte tid og penger knappe

ressurser. På bakgrunn av dette velger noen entreprenører å heller bruke tiden sin til å få selskapet opp og frem. Dette er altså en investering som entreprenøren må vurdere om hvorvidt nytten er større enn kostnaden.

Noen ser altså på det som viktig slik som Widding (2006) sier, mens mange også har et mer avslappet syn på viktigheten med å skrive en forretningsplan. Wickham (2004) mener at det ikke er noen forskning som kan gi et klart svar på om man skal skrive eller ikke skrive en forretningsplan. Dette fører oss videre til følgende spørsmål som vi ønsker å finne svar på *"Hvordan oppfatter gründere viktigheten av en forretningsplan?"*.

Videre i kapitlet tar vi for oss litt om selve planen og hvordan man skriver en forretningsplan og viser også et mulig oppsett for en forretningsplan fra Widding (2006). I neste del skriver vi litt om hvem man skal lage en forretningsplan for, og skiller da mellom interne og eksterne interessenter. På bakgrunn av problemstillingen vår *"Hvor avgjørende er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?"* er det eksterne interessenter som er mest aktuell og interessant. Men vi har tatt med interne da noen entreprenører også skriver forretningsplan for seg selv og bedriften.

Med eksterne interessenter menes blant annet dagens eiere, mulige investorer og banker. Det er med andre ord de som i varierende grad finansierer bedriften din, og har dermed interesse i din bedrift og hva du gjør. Det er dette som fører oss videre til vårt andre spørsmål i dette kapitlet *"Hvor avgjørende er det å utarbeide forretningsplan for å få finansiering?"*.



Figur 3.1 Forskningsmodell 2

Det vi har gitt en oversikt over i dette litteraturkapitlet er altså sammenhengen mellom det å skrive en forretningsplan og det å få finansiering, se figur 3.1. Man skriver da forretningsplan for intern og eksterne grunner. Når vi ser på sammenhengen mellom forretningsplan og finansiering er det eksterne motiver vi ser på. Som vi har vært inne på i dette kapitlet skriver man da en slik plan for å tiltrekke seg eksterne investorer. Disse vil gjerne at du som entreprenør har skrevet en fullstendig forretningsplan. Ved å gjøre dette får investoren innsikt i hva bedriften driver med/skal drive med og hvilke strategier den har tenkt å bruke. Samtidig vil en forretningsplan også inneholde budsjetter slik at investoren kan danne seg et bilde av kostnader og inntekter forbundet med bedriften.

Banker kan komme til å kreve at du har utarbeidet en slik plan. I kapitlet har vi vært inne på at man kan få bankfinansiering om man kan stille med tilstrekkelig andel egenkapital. Videre vil det nok bli betraktelig lettere å få lån uten en slik plan om man også kan stille pantsikkerhet i driftsmidler. Med det mener vi at om man skal ta opp lån til kjøp av en bil i forbindelse med driften kan man pantsette denne.

Går man i banken for å søke om finansiering må man også være forberedt på at de kan kreve at du har laget en forretningsplan eller deler av en forretningsplan, da for eksempel budsjetter som viser hvordan du har planer om å betjene pengene.

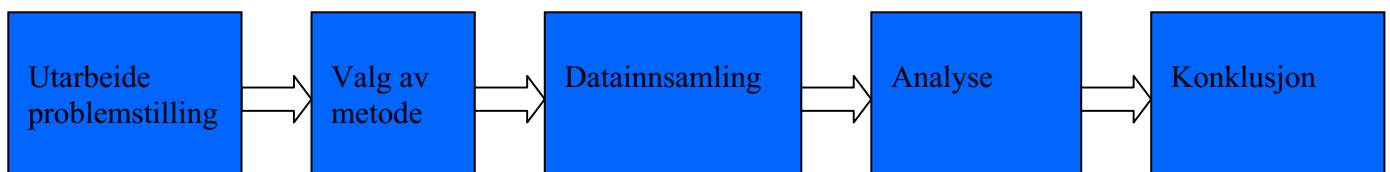
Vi vil ta opp igjen denne tråden under kapittel 5 analyse, hvor vi vil se videre på sammenhengen mellom det å skrive en forretningsplan og det å få finansiering.

I neste kapittel vil vi forklare prosessen med innsamlingen av data, hvilken metode vi har benyttet oss av for å gjøre dette, samt hvilke forskningsdesign vi har valgt. Begrunnelser for valgene våre blir også beskrevet i neste kapittel.

4 Metode

I dette kapitlet vil forklare litt rundt valg av forskningsdesign og metode, vi vil også her beskrive behandlingen og innhenting av data.

Som figur 4.1 illustrerer måtte vi først definere en problemstilling og tenke i gjennom hva vi ville finne ut mer om, før vi kunne starte med bacheloroppgaven. Da problemstillingen var klar måtte vi kartlegge hvilken metode vi ville benytte oss av for å finne svar på problemstillingen. Etter at dette er klart startet vi innhenting av informasjon til oppgaven. Videre måtte vi bruke informasjonen vi hadde skaffet oss til å analysere den opp mot litteraturen, og dette er det viktigste i oppgaven. Konklusjonen kommer etter at informasjonen har blitt grundig bearbeidet og analysert.



Figur 4.1 Prosessen i oppgaven

4.1 Begrunnelse valg av metode

I vår bacheloroppgave har vi benyttet oss av casedesign som forskningsmetode. Årsaken til dette er at vi følte dette passet best opp mot problemstillingene våre. Problemstillingene våre *"Hvordan vurderer og benytter entreprenører ulike finansieringskilder ved oppstart og drift av nye bedrifter"* og *"Hvor avgjørende er det å skrive en forretningsplan ved anskaffelse av finansiering"* oppfyller de krav som stilles til et casedesign, blant annet da de starter med "hvordan" og "hvor". Samtidig tilfredsstiller de Yins (1994) fem krav til en caseundersøkelse. De fem kravene vil bli behørig omtalt under kapittel 3.2.

Innen metode kan man grovt sett skille mellom kvantitativ og kvalitativ innhenting av data (Johannessen et al. ,2004). Kvantitativ metode gir rom for lettere å generalisere og gir gjerne mer struktur da det er tall som er i fokus. Survey eller spørreundersøkelse med ferdige spørsmål og svaralternativer er ofte vanlig ved kvantitativ innhenting av data.

Vi mener dette låser informanten og at man dermed ikke får så grundige og ”ærlige” svar som ved en kvalitativ tilnærming. I vår bacheloroppgave har vi derfor hatt en kvalitativ tilnærming i form av intervju. Samtidig passer det å bruke kvalitativ tilnærming når man har en problemstilling som starter med ”Hvordan”, slik som vår.

For å få det hele litt mer personlig valgte vi å gjennomføre intervjuet ansikt til ansikt. I forkant av intervjuene utarbeidet vi en liten intervjuguide (vedlegg 1) hvor vi hadde en del tilleggsspørsmål utover akkurat det vi ønsket å finne svar på, eksempelvis bakgrunn til intervjuobjekt. Vi lagde også en del utdypningsspørsmål for å ”peile” intervjuobjektet på kurs mot det vi ønsket å få svar på, samtidig som det ble lettere for dem å vite hva vi mente med spørsmålene. Selv om intervjuguiden hadde ferdige spørsmål var det også åpent for å følge opp ved å stille oppfølgingsspørsmål for å få en mer klar forståelse av nøyaktig hva intervjuobjektet mente. Intervjuobjektene fikk også tilsendt intervjuguiden vår minst 24 timer i forkant av intervjuet. Ved å gjøre dette fikk personene mulighet til å sette seg inn i spørsmålene og dermed tenke litt over dem, slik at vi da muligens kunne få bedre svar enn om personene var ukjent med spørsmålene. For oss var det også viktig å få informanten til å snakke fritt, slik at intervjuet fikk en form litt mer lik en samtale.

Ulempen med å benytte seg av kvalitativ intervju er at det er tidkrevende samt at resultatet ikke kan generaliseres, men det er heller ikke poenget. Poenget er at man skal få en metningsprosess hvor man ikke lenger får mer ny informasjon. Vi brukte brønnøysundregistrene (heretter brreg) for å søke etter aktuelle bedrifter å intervju. Kravene vi stilte til var at bedriften måtte være rimelig ny (stiftet 2003 - 2007) da vi ønsket at informanten skulle ha oppstartsprosessen temmelig ferskt i minne. Samtidig var det også ønskelig at bedriften hadde hatt et driftsår og dermed begynt å tenke gjennom prosessen ved oppstart og finansiering av ideen sin. Ved å søke i brreg sin database fant

vi frem til bedrifter som oppfylte de fleste kravene våre. Vi laget en liste med ca 10 bedrifter på og sendte ut i god tro om at tilbakemeldingen ville bli positiv. Etter en ukes tid fikk vi svar fra noen om at de ikke kunne ta seg tid et slikt intervju. Bedriftene som ikke hadde svart på vår henvendelse sendte vi en purremail til.

Etter dette var det tilbake på brreg sin hjemmeside og lete frem flere bedrifter. Denne gang laget vi en liste med litt flere bedrifter og sendte ut. Totalt sendte vi ut mail til over 20 forskjellige bedrifter, men bare to ga oss positiv tilbakemelding. Etter dette hadde da ikke tid til å bruke mer tid og ressurser på å kontakte flere bedrifter.

Ved spørreskjema ville det muligens vært lettere å få flere bedrifter til å svare, da det ikke krever at de setter av tid på samme måte som et intervju.

4.2 Casedesign

”Ordet case kommer fra latin casus som betyr tilfelle” (Johannessen et al, 2004; 83).

Casedesign innebærer altså et studium over tid, der man studerer et eller flere caser detaljert. Ved gjennomføring av casestudie benytter man seg ofte av kvalitativ tilnærming slik som åpne intervjuer eller observasjoner. Som nevnt innledningsvis i metode avsnittet benyttet vi oss av en intervjuguide, men med mulighet for å komme med tilleggsspørsmål.

I følge Johannessen et al. (2004) brukes caseundersøkelser også i tilfeller hvor undersøkelsen er eksplorativ, beskrivende, forklarende, forstående og vurderende. Johannessen et al. (2004) referer til Yin (1994) som mener det er fem komponenter som er spesielt viktig når man skal gjennomføre en caseundersøkelse

1. *Forskningsspørsmål:* Casedesign egner seg best til ”hvordan” og ”hvorfor” spørsmål.
2. *Teoretiske antagelser:* En undersøkelse starter ofte ved at forskeren har gjort seg noen antagelser på forhånd og stilt seg noen spørsmål rundt antagelsen. Et eksempel på dette er hvis forskeren spør seg selv: ”Hva er det som gjør at det er færre entreprenører i Nord-Norge enn i Sør-Norge?”. Forskeren har da en antagelse om at det gjerne er lettere å få økonomisk støtte i sør enn i nord eller at befolkningen i sør har lettere for å gjennomføre ideene sine enn befolkningen i nord. Uansett er det disse antagelsene undersøkelsen vil bygge på videre.
3. *Analyseenheter:* Dette kan være individer eller sosiale settinger. Enheter blir definert ut ifra måten forskningsspørsmålene blir stilt. Stiller man spørsmålet hva er det som gjør at det er færre entreprenører i Nord-Norge enn i Sør-Norge, knyttes enheten opp mot akkurat det spørsmålet. Enhetene kan da være entreprenørene, landsdelen, næringsliv eller annet, og det er dette som blir gjenstand for analyse i undersøkelsen.
4. *Den logiske sammenhengen mellom data og antagelse:* Etter at data er samlet inn skal den analyseres. Yin (1994) skiller mellom analyse basert på teoretiske antagelser og beskrivende casestudium. Av disse mener Yin (1994) at førstnevnte er å foretrekke.
5. *Kriterium for å tolke funnene:* Punktet går ut på å tolke funnene sine opp mot allerede eksisterende teori. Ved å bruke de overnevnte fire punktene mener Yin (1994) at man relatere funnene til eksisterende teori. Samtidig er han opptatt av at man skal ha en teori før selve datainnsamlingen.

Når vi sammenligner vår studie opp mot disse fem punktene ser vi at vi oppfyller det første kravet, hvor det står at casedesign egner seg best til ”hvordan” og ”hvorfor” spørsmål. Dette da vår første problemstillinger starter med ”hvordan”.

Andre punktet om at forskeren har gjort seg opp formening stemmer godt overens med slik tilfellet var for oss da vi satt oss ned å skulle definere en problemstilling. Vi hadde begge hatt kurset entreprenørskap og småbedriftsledelse hvor vi lærte mye om entreprenører og det å starte bedrifter. På bakgrunn av dette kurset hadde vi begge gjort oss opp noen tanker omkring både viktigheten til en forretningsplan og hvordan entreprenører vurderer ulike finansieringsmidler.

Tredje punktet av Yins fem punkter er kanskje det punktet som er vanskeligst for oss å innfri. Vi har hatt fokus på entreprenører for å avgrense oppgaven litt. Ved en større oppgave ville det vært nødvendig å også ta kontakt med banker, private investorer og andre potensielle investorer for å høre med dem hvilke krav de sitter til finansiering. Første problemstillingen *"Hvordan vurderer og benytter entreprenører ulike finansieringskilder til oppstart av nye bedrifter"* innfrir punkt tre ved at det her er entreprenøren vi ser på, og hvilke finansieringskilder han/hun rangerer som gunstigst.

Fjerde punktet går på den logiske sammenhengen mellom data og antagelse. Vi vil i vår analyse del benytte oss av analyse basert på teoretiske antagelser. Spørsmålene våre i intervjuguiden (Vedlegg 1) baserer seg på antagelser gjort på bakgrunn av aktuell litteratur vi har diskutert.

Femte og siste punktet går på tolkningen av funnene. Som nevnt vil vi tolke våre funn opp mot allerede eksisterende litteratur og, vil da også ta i bruk de overnevnte punktene. Samtidig innfrir vi kravet om å ha en teori eller en formening før man starter selve datainnsamlingen.

4.3 Casestudiedesign

Ved utforming av casestudier beskriver Johannessen et al. (2004) som referer til Yin (1994) to dimensjoner. Første er basert på antall case involvert, om man holder seg til én case eller jobber med flere caser. Andre dimensjonen baserer seg på om man bruker en analyseenhet eller flere analyseenheter. Kombinerer man disse får man fire designstrategier som fremstilt i figur 8.2

Temaet man har valgt å studere	Personer/felt	som kontaktes
	Enkelt case - design	Flere – case - design
En analyseenhet	Studium av en sammenhengende enhet	Studier av mange av samme type felt eller personer på tvers av tid og rom
Flere analyseenheter	Et felt, men selektiv fokus på begrensede delfelt og/eller personer	Multi case-design med vekt på utvalg av begrensede delfelt og/eller personer

Figur 4.2 Johannessen et al. (2004:85) Fire designstrategier for casestuider

Enkelt- case- design med én analyseenhet

Her tar man for eksempel for seg en person, og studerer han/hun nøye over en lengre periode. Man studerer da personens atferd og handlingsmønster, men det kan da være greit å bo nærheten av objektet.

Enkelt- case– design med flere analyseenheter

Man kan ta for seg en organisasjon, som er én analyseenhet, men man kan også studere organisasjonen innad og da ta for seg de ulike avdelingene i organisasjonen.

Fler- case– design med én analyseenhet

Det er mulig å studere én analyseenhet, for eksempel en virksomhet, på flere tidspunkt for å undersøke hvordan den utvikler seg.

Fler- case- design med flere analyseenheter

Hensikten med å ha studere flere case kan være å kontrollere hovedcasen mot andre caser. Man kan gjøre en undersøkelse på ulike støtteordninger i Norge, for så å gjøre de samme undersøkelsene i andre land for å sammenligne.

Når vi ser på disse fire designstrategiene er enkelt- case- design med flere analyseenheter den vi har valgt. Vi har intervjuet to entreprenører men begge tilhørende samme problemstilling.

4.4 Datainnsamling

Til å begynne med måtte vi sette oss inn i de ulike finansieringsalternativene. For å gjøre dette leste vi gjennom relevant pensumlitteratur, søkte etter relevante artikler samt lånte ulike bøker på skolebiblioteket. Videre måtte vi sette oss inn i de aktuelle bedriftene som vi ønsket å intervju. Den første vi intervjuet var informant 1 som er etablerer av og daglig leder i bedrift 1. Vårt andre intervju ble gjort med informant 2 som er daglig leder og en av etablererne av bedrift 2. Selve intervjuene gikk veldig bra og informantene hadde mange meninger og innspill på spørsmålene vi stilte dem. Vi hadde første

intervjuet på et seminarrom på skolen og brukte båndopptaker for å sikre oss å få med alle detaljer. Men vi stolte ikke blindt på teknologien og tok dermed notater underveis. Intervjuet med informant 2 gjort i bedriftens lokaler, og til dette intervjuet hadde vi også med oss en båndopptaker da vi følte det var det beste.

I oppgaven har vi benyttet oss av primærdata. Primærinformasjon er data vi har skaffet selv, gjennom intervjuene med informant 1 i bedrift 1 og informant 2 i bedrift 2.

4.5 Begrunnelse for valg av analyse

Etter at intervjuene er bearbeidet vil vi analysere svarene opp mot teorien og se hvordan det samsvarer. Intervjuene vil bli analysert hver for seg og deretter vil vi lage et sammendrag av dem. Underveis er det viktig å sjekke validiteten til intervjuene og sile ut eventuell irrelevant informasjon. Med validitet i en kvalitativ sammenheng menes i følge Johannessen et al. (2004:228) ”... i hvilken grad forskerens funn på en riktig måte reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten”. Vi velger å analysere oppgaven slik som nevnt i dette avsnittet, da dette gir det beste resultatet.

4.6 Evaluering

Vi vil i dette avsnittet gi en evaluering av prosessen ved å samle inn data, samt validiteten, altså at man undersøker det man har til hensikt å undersøke, til dataen. Reliabilitet og validitet brukes innen kvantitativ forskning for å måle kvaliteten på det man kommer fram til. I følge Johannessen et al (2004) som referer til Yin (2003) kan disse begrepene også brukes innen kvalitativ forskning. Man må dog skille litt mellom kvantitativ og kvalitativ forskning. Derfor kan man bruke begrepene pålitelighet, troverdighet, overførbarhet og overensstemmelse som mål på kvalitet i kvalitativ forskning (Johannessen et al 2004, refererer til Guba og Lincoln 1985, 1989)

4.6.1 Pålitelighet

En måler kvantitativ reliabilitet ved å stille de samme spørsmålene og da sjekke om man får de samme svarene. Selv om det er vanskelig for andre forskere å gjenskape vår forskning vil vi allikevel si at det finnes en grad av reliabilitet i vårt resultat. Dette begrunner vi med at vi i oppgaven gir åpen og detaljert informasjon om fremgangsmåten vår i forskningsprosessen. Når det kommer til påliteligheten til informantene våre er det ingen grunn til å tro at de skjuler noe for oss under intervjuene og svarene vi fikk virket rimelig og ærlig.

4.6.2 Troverdighet

Ved gjennomføring av intervjuer er det viktig å ha fokus på troverdighet. Johannesen et al (2004) mener man kan oppnå større grad av troverdighet ved å ha fokus på de situasjoner og sidene som er viktig for ditt forskningsspørsmål. Johannessen et al (2004) som referer til Guba og Lincoln (1985) viser til to teknikker som øker sannsynligheten for troverdighet, nemlig vedvarende observasjon og triangulering. Med vedvarende observasjon menes å sette seg inn i litteraturen på området man skal forske og på den måten være bedre rustet til å skille mellom relevant og irrelevant informasjon samt bygge opp tillitt. Triangulering innebærer at forskeren bruker ulike metoder under feltarbeidet, for eksempel både observasjon og intervju. Troverdigheten kan også styrkes ved å vise informantene dine tolkninger i forhold det som ble sagt under intervjuet (Johannessen et al 2004).

For å øke troverdigheten til informasjonen vår brukte vi båndopptaker under intervjuet. På den måten fikk vi med oss alt som ble sagt og ingen detaljer ble utelatt. Samtidig hadde vi muligheten til å spole tilbake og høre gjennom enkeltsekvenser av intervjuet om det var noe vi var usikker på og ville kontrollsjekke. Videre hadde vi satt oss inn i litteraturen som fantes på området og på den måten øker det troverdigheten.

4.6.3 Overførbarhet

Når man snakker om overførbarhet i forbindelse med undersøkelser legger man til grunn om hvorvidt en lykkes i å etablere beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer som er nyttig i andre i andre sammenhenger.

I vår oppgave hadde vi satt oss som mål å få intervjuet såpass mange gründere at vi hadde fått mer utfyllende informasjon, slik at informasjonen hadde blitt mettet. Med det mener vi at ved å ha intervjuet flere gründere hadde vi kommet til et punkt hvor vi ikke lenger får ny informasjon. Som nevnt tidligere i oppgave har vi sendt ut mail til 20 forskjellige bedrifter for å komme i kontakt med etablerer av disse bedriftene. Dessverre lyktes det oss bare å få positiv tilbakemelding fra to stykker. Når det er sagt ser vi i ettertid at det er en del ting som kunne vært endret slik at det tallet hadde vært større. Vi kunne vært mer offensiv med tanke på kontakt og tatt i bruk telefon og ringt direkte til bedriftene eller oppsøkt dem. Årsaken til at dette ikke ble gjort har sitt utspring i kandidatenes mangel på erfaring med slike oppgaver, men etter denne oppgaven har dratt lærdom av de feil som er begått. Som en følge av at vi bare har intervjuet to gründere har vi dessverre ikke fått en ”metning” i informasjonen vår, men har åpnet en dør for videre forskning.

4.7 Oppsummering av metode

I vår oppgave har benyttet oss av kvalitativ tilnærming med casesdesign som forskningsdesign. Årsaken bak valget var at vi følte dette var det mest nærliggende å bruke tatt i betraktning vårt forskningsfokus. Vi definerte først problemstillingen og valgt metode før vi begynte med innsamlingen av data og analysen av dataen. Dataen som er brukt i oppgaven er primær, med intervju. Samtidig har vi benyttet oss av hjemmesidene til de aktuelle bedriftene for å sette oss inn i hva de driver med. Videre har vi også benyttet oss av brønnøysundsregistrene for å finne frem til de aktuelle bedriftene.

Intervjuene var vi veldig fornøyd med og begge informantene våre hadde satt seg inn i spørsmålene våre og forberedt seg til intervjuene. Dette medførte at intervjuene fikk et litt uhøytidlig preg over seg, hvor begge parter satt med senkede skuldre.

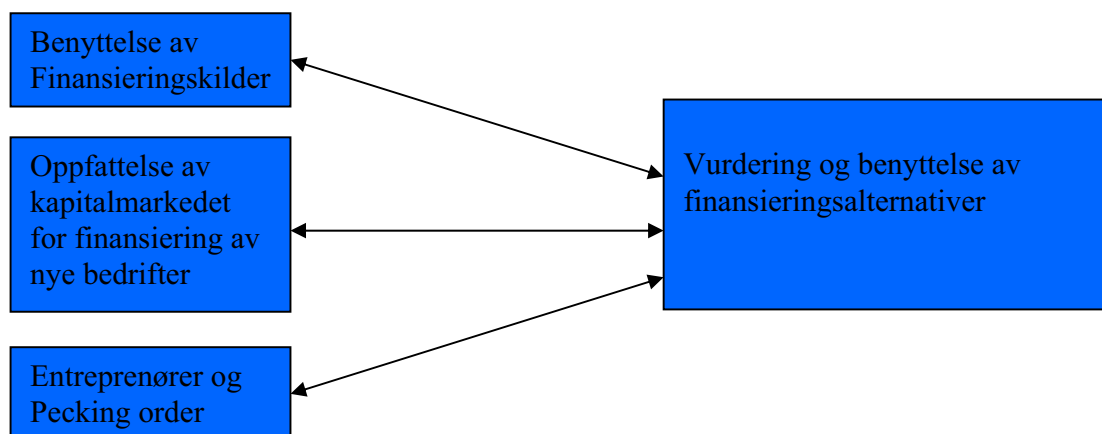
Vi har i dette kapittelet også diskutert validitet og overførbarheten til informasjonen vi har innhentet. Validiteten og troverdigheten mener vi er sterk både på grunn av at gründerne ikke hadde til hensikt å skjule noe overfor oss og ved at vi har tatt opp begge intervjuene på bånd, slik at det går an å gå tilbake om det skulle være noe som er uklart. Samtidig har vi satt oss inn i den aktuelle litteraturen på området.

Dessverre var det vanskeligere enn vi hadde trodd å få tak i bedrifter som var villig til å stille opp til intervju og samtidig innfridde våre krav om at de burde være relativ nyetablert samt et driftsår. Vi sendte ut mail til 20 forskjellige bedrifter i Bodø men fikk bare positiv tilbakemelding fra to stykker. Som en følge av dette har vi ikke fått tak i nok respondenter til at informasjon vi mottar blir mettet. Men dette er et felt som er interessant og hvor det gjenstår mye forskning fremdels, og vi har føler vi har åpnet en dør for vider forskning.

I neste kapittel presenterer vi resultatene våre og analyserer intervjuene opp mot litteraturen vår.

5 Analyse

Her skal vi analysere funnene våre ved å sammenligne de med den relevante litteraturen vi har diskutert i oppgaven. Først vil vi se nærmere på hvordan entreprenørene benytter finansieringskildene og sammenligne med hvordan litteraturen tilsier at dette bør gjøres. Videre ser vi på sammenhengen mellom hvordan entreprenørene oppfatter kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter og aktuell litteratur på området. Før vi tilslutt ser på hvordan de vurderer ulike finansieringskilder i forholdt til "Pecking order" teorien(Myers, 1984).



5.1 Benyttelse av finansieringskilder

I vår studie har vi sett nærmere på følgende finansieringskilder som vi mener kan være aktuelle for finansiering av nye bedrifter. Disse er entreprenørens egenkapital, private investorer, bankfinansiering, offentlige virkemidler og venturefond. De fleste bedrifter er finansiert med en kombinasjon av egenkapital og lånekapital, der egenkapitalen danner grunnlaget for videre finansiering. Långivere vil forutsette at egenkapitalen utgjør en fornuftig andel av den totale finansiering, og at bedriften kan legge fram en

gjennomarbeidet forretningsplan og budsjetter som virker troverdige. (Vitalt 2008). Ifølge litteraturen på området er det gjerne slik at internt generert egenkapital og private investorer er en viktig finansieringskilde i de tidligste fasene når risikoen og usikkerheten er stor. For bedrifter som tilfredsstiller kravene kan også ulike offentlige finansieringskilder være aktuelle i de tidligste fasene. Vekstbedrifter med stor risiko og tilhørende stort vekstpotensial på sikt, kan få tilgang til finansiering fra institusjonelle venturefond. Bankfinansiering blir vanligvis ikke aktuelt før i de senere fasene når risikoen har blitt lavere og bedriften har mulighet til å stille sikkerhet for lånene. Det er viktig å være klar over at det finnes forskjellige typer kapital som bør brukes til bestemte formål. Burns (2001) hevder at prinsippet er at løpetiden til finansieringskilden skal være like lang som levetiden til eiendelen som finansieres. Det vil si at anleggsmidler skal finansieres med egenkapital eller langsiktige lån og arbeidskapital kan finansieres med kortsiktige banklån og kassekreditt. Med utgangspunkt i dette stiller vi følgende spørsmål i vår studie: *"Hvordan bruker entreprenørene de ulike finansieringskildene?"*

Oppstarten av bedrift 1 ble i følge informant 1 finansiert ved bruk av egne penger og økonomisk støtte fra familie. Kapitalbehovet ved oppstart var minimalt siden han kjøpte en gammel minibuss, men etter seks måneder kjøpte han en ny minibuss som han finansierte med 20 % interngenerert egenkapital og 80 % banklån. Ett år senere kjøpte han enda en buss som han finansierte på samme måte. Driften av selskapet finansieres med langsiktige lån med pantesikkerhet, kassekreditt og kontantstrøm fra driften. Han anser mulighetene for å tilgang til offentlige støtteordninger som små for denne typen virksomhet. Dette stemmer veldig godt med hvordan litteraturen på området mener at man bør finansiere bedrifter.

Bedrift 2 hadde et kapitalbehov på ett hundre tusen kroner ved oppstart, som er nødvendig for å etablere et aksjeselskap og det ble finansiert med entreprenørenes egne penger. Informant 2 har tatt permisjon fra jobben og var da berettiget til å søke om startstipend fra Team Bodø på femti tusen kroner og fikk tilslag. De planlegger å komme i gang med driften av selskapet høsten 2008 og regner da med et kapitalbehov på tjue millioner kroner første driftsår. Informanten fortalte at teamet av gründere var tydelige på

at eneste mulighet var å finansiere dette med ekstern egenkapital og er derfor helt avhengig av å få inn eksterne investorer.

I følge Borch et al. (2002) har det tradisjonelt vært slik at entreprenører har finansiert utviklingsfasen og etableringsfasen ved bruk av egne midler og bidrag fra familie. Grunnen til dette er at det har vært vanskelig å skaffe lånefinansiering eller egenkapitalfinansiering i disse fasene hvis entreprenøren ønsker det. I følge Wickham (2006) skulle i utgangspunktet tilbudet av kapital være like stort som etterspørselen, men likevel er det mange entreprenører som klager over et kapitalgap. Wickham (2006) definerer dette som en manglende mulighet til å skaffe til veie kapital for å finansiere nye bedrifter. På bakgrunn av dette stiller vi følgende spørsmål i vår studie *"Hvordan oppfatter entreprenørene at kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter fungerer?"*

Informant 1 forteller i intervjuet at han hadde finansiert oppstarten med egne sparepenger og økonomisk støtte fra familie. Dette viser at våre funn stemmer godt overens med litteraturen på området. Vi ser at det også til en viss grad samsvarer med hvordan Sørheim (2006) fremstiller det i sin oversikt over ulike finansieringskilder for vekstbedrifter. Vi er klar over at denne bedriften ikke er en vekstbedrift, men derimot det Sørheim (2006) definerer som en levebrødsbedrift. Utviklingen og kapitalbehovet er derfor forskjellig, men samtidig ser vi at denne oversikten også til en viss grad stemmer med hvordan bedrift 1 ble finansiert.

Når vi derimot ser på bedrift 2 forteller informant 2 at de finansierte etableringen av bedriften med egne penger, men for å komme i gang med driften er de avhengig av å skaffe tilveie nærmere 20 millioner kroner og eneste aktuelle alternativ er å få inn eksterne investorer. Dette er en type bedrift som Sørheim (2006) definerer som en vekstbedrift. Her ser vi tydelig at på grunn av et mye høyere kapitalbehov vil det ikke være mulig å finansiere utviklingsfasen med egne midler, noe som gjør at litteraturen som Borch et al. (2002) presenterer ikke stemmer så godt i forhold til denne bedriften. Derfor må vi se nærmere på hvordan Sørheim (2006) fremstiller de ulike fasene i etableringsfasen og tilhørende finansieringsalternativer for vekstbedrifter.

Oppsummert kan vi si at de tidligste fasene før kommersialiseringsfasen må finansieres med egenkapital, for da er risikoen og usikkerheten for stor til at lånefinansiering vil være aktuelt. Informant 1 sier i intervjuet at han ønsket banklån til kjøp av minibuss, men fikk ikke det før han hadde drevet i 6 måneder. Da hadde han fått kontrakt på kjøreoppdrag med Bodø kommune, kunne stille med 20 % i egenkapital og banken fikk ta pant i bussen. Den neste bussen var enda enklere å få finansiert for i tillegg til å ha egenkapital, sikkerhet og kontrakt kunne han nå vise til at bedriften også tjente penger. Dette stemmer godt med det Wickham (2006) hevder, nemlig at bankene forventer at entreprenøren forplikter seg personlig og ønsker gjeldssikkerhet for å redusere risikoen ved finansieringen. Dermed blir det slik at bankfinansiering vanligvis ikke blir aktuelt før i de senere fasene når risikoen har blitt lavere og bedriften kan stille sikkerhet. Dette bekreftes også av Borch et al. (2002) som sier at bankene vanligvis ikke tilbyr lånefinansiering før risikoen er mer redusert.

Det er altså slik at funnene våre fra intervjuene med informant 1 i bedrift 1 og informant 2 i bedrift 2 passer godt i forhold til den aktuelle litteraturen på området. Bedrift 1 finansierte anleggsmidlene med egenkapital og langsiktig lån, og arbeidskapitalen ble finansiert med kassakreditt. Informant 2 hadde samme syn som informant 1 på hvordan dette bør gjøres. Oppstarten av levebrødsbedriften ble finansiert med egne sparepenger og økonomisk støtte familie. Vekstbedriften derimot finansierte etableringen av bedriften med egne penger, men for å komme i gang med driften er de avhengig av å skaffe til veie nærmere 20 millioner kroner, og eneste aktuelle alternativ er å få inn eksterne investorer.

5.2 Oppfattelse av kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter

Informant 1 sier i intervjuet at han har vekstambisjoner, men var ikke villig til å selge ut andeler eller gi opp kontroll over selskapet for å få finansiering. Dette uttrykte han på følgende måte: ” *Jeg vil ikke gi fra meg kontroll over selskapet og ønsker heller ikke å dele overskuddet med andre*”. Han mente at hvis noen skulle investere i selskapet hans

så ville de kreve høy avkastning og det var han ikke villig til å gi. Informant 2 bak bedrift 2 derimot svarte følgende på spørsmålet om de var villige til å selge seg ut og gi opp kontroll over bedriften for å få ekstern egenkapitalfinansiering *”Vi har ikke 40 millioner så vi er avhengige av eksterne investorer og håper på å sitte igjen med et par prosenter”*. Dette stemmer godt med det Wickham (2006) påpeker, nemlig at dersom det eksisterer en slik svikt i markedet kan det skyldes at entreprenøren og investoren har ulik oppfatning om hvor stor risikoen i prosjektet er. Det fører til at prisen på kapital som tilbys blir for høy til at entreprenøren er interessert.

Informant 1 tilføyer at han ikke tror det eksisterer et kapitalgap i Norge, for som han sier i intervjuet *”Så lenge du virkelig tror på ideen din og er villig til å satse for å realisere den er det ikke noe problem å få finansiering”*. Han sier videre at han ikke tror at det er noe problem å få finansiering så lenge entreprenøren er villig til å ta på seg risiko og har en god forretningsidé. Dette bekreftes også av informant 2 som mener at det ikke eksisterer et kapital gap i Norge, for slik de oppfatter investorene er de interessert i å investere hvis ideen er god. Dette passer bra i forhold til det Borch et al. (2002) hevder, nemlig at det eksisterer en markedsimperfeksjon i kapitalmarkedet når enten bedrifter som fortjener det ikke klarer å skaffe seg nødvendig kapital, eller når bedrifter som ikke fortjener det klarer å skaffe seg kapital. Det skal ikke være slik at alle som ønsker å starte bedrift skal få finansiering, men må gjøre seg fortjent til det. Med det mener vi at entreprenøren må ha en god forretningsidé, være villig til å satse og ha nødvendige forutsetninger for å kunne gjennomføre prosjektet. Videre må entreprenøren være villig til å betale den prisen investoren krever for å ta på seg den aktuelle risikoen og godta at investorene får innflytelse over bedriftens videre utvikling.

Det er altså slik at entreprenørene bak begge selskapene var enige om at kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter fungerte som det skulle og at det dermed ikke eksisterte et kapitalgap. Informant 1 hadde opplevd å ikke få banklån til kjøp av minibuss da han skulle starte bedriften, men ga tydelig uttrykk under intervjuet for at han var av den

oppfatning at slik skulle det være. Første gang han søkte om lån kunne han verken stille med egenkapital eller sikkerhet og forretningsplan hadde han heller ikke utarbeidet. Han ble dermed ikke overrasket over at banken sa nei. Seks måneder senere derimot søkte han om lån til buss nummer to og stilte med både egenkapital, sikkerhet og kontrakt på kjøreoppdrag og fikk da tilslag på bankfinansiering. Entreprenørene bak bedrift 2 var også av den oppfatning at det ikke er noe problem å få finansiering dersom man går inn for det. Dette viser tydelig at det er slik at entreprenører som gjør seg fortjent til finansiering får den nødvendige finansieringen til oppstart og drift av nye bedrifter.

Burns (2001) hevder at tilgjengelighet og kostnaden på kapital ofte blir sett på som en hindring for vekst. Tilstrekkelig tilgang på kapital er avgjørende for at nye bedrifter skal ha mulighet til å vokse og utnytte sitt potensial maksimalt. Problemet er i følge Burns (2001) den uklare holdningen entreprenørene har i forhold til anskaffelse av kapital. På den ene siden ønsker de ekstern finansiering for å kunne vokse, men på den andre siden vil de ikke gi slipp på selvstendighet og kontroll. Dette bekreftes med følgende utsagn fra informant 1 ” *Jeg vil ikke gi fra meg kontroll over selskapet og ønsker heller ikke å dele overskuddet med andre.* ” Dette viser tydelig at han ikke er villig til å gi slipp på selvstendighet og kontroll for å få finansiering.

Han har vekstambisjoner og ønsker på sikt å kunne tilby et komplett tilbud innen persontransport i Bodø. Det er nok liten tvil om at dette kunne latt seg realisere innen relativ kort tid hvis han hadde hatt tilgang til nødvendig finansiering, men som han sier vil han heller gå sakte fram og opparbeide en solid egenkapital. Det kommer tydelig fram i intervjuet at han er kritisk til eksterne investorer, for han kan ikke stole på at de er langsiktige og er bekymret for at de kan føre selskapet i en annen retning enn den han ønsker. Han sier videre at selv om det ikke er aktuelt i dag ser han ikke bort fra at det kan bli aktuelt å involvere eksterne investorer i fremtiden hvis det skulle bli behov for det.

Informant 2 derimot var veldig klar på at hvis de skulle få med investorer kunne de ikke forvente å sitte igjen med så mye, for det var tross alt investorene som måtte ta den

største delen av risikoen og måtte kompenseres for det. Her ser vi tydelig at det eksisterer forskjeller i holdningene mellom de ulike entreprenørene med tanke på hvordan de oppfatter potensielle investorer. Det har trolig sammenheng med at det ene er en levebrødsbedrift og det andre er en typisk vekstbedrift. Behovene for finansiering er da veldig forskjellig. Entreprenørene bak bedrift 2 er inneforstått med at de er helt avhengig av eksterne egenkapitalfinansiering og må derfor tilpasse seg deretter for å tiltrekke seg investorer. Dette samsvarer godt med det Burns (2001) påpeker angående holdningen til anskaffelse av kapital. Vi ser tydelig forskjell mellom bedrift 1 og bedrift 2 i holdningene de har i forhold til investorer og anskaffelse av kapital.

Funnene våre fra intervju med entreprenørene informant 1 og informant 2 ga oss altså resultater som samsvarer meget godt med den aktuelle litteraturen. Entreprenørene bak begge bedriftene var enig at kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter fungerte som det skulle, og at det dermed ikke eksisterte et kapitalgap. Problemet mange entreprenører opplever i forbindelse med finansiering er den uklare holdningen de har i forhold til anskaffelse av kapital. På den ene siden ønsker de ekstern finansiering for å kunne vokse, men på den andre siden vil de ikke gi slipp på selvstendighet og kontroll.

5.3 Entreprenører og pecking order

Når det er snakk om etablering av en ny bedrift er det mange entreprenører som har delte meninger om finansiering forbundet med oppstarten. Som regel har man tre alternativer for finansiering:

1. Internt generert egenkapital
2. Gjeldsfinansiert
3. Ekstern kapital fra nye eiere

Vi ønsker da å finne ut *"Hvordan samsvarer teorien om "pecking order" med våre funn"* "Pecking order" teorien av Myers (1984) gir oss et innblikk i hvordan bedriftene prioriterer ved behov for finansiering. Man vil da først se etter muligheten for å bruke interne midler, gjerne egenkapital til bedriften. Er ikke det mulig er det bankfinansiering

som er neste alternativ. Bankene krever også avkastning i form av rente, men involverer seg vanligvis ikke så mye i driften av selskapet.

Som vi nevnte i litteraturkapittelet vil vekstbedrifter ha sterkt fokus på finansiering og vekst. Er vekst viktig for deres eksistens vil de gjøre mye for å skaffe til veie finansiering. Dermed vil vekstbedrifter også være mindre kritisk til ekstern finansiering (Berggren et al. 2000)

For informant 2 og resten av gründerne bak bedrift 2 har det alltid stått veldig klart at for å realisere ideen sin må det ekstern finansiering til. Ekstern finansiering innebærer altså da at de vil miste en del av kontrollen i selskapet. Tanken på dette har ikke på noen måte vært avskrekkende for dem og han mener selv at til tross for de får mindre kontroll vil det ofte være entreprenøren selv som har mest innflytelse da han kjenner best til ideen. På den måten ser de ikke på det som om at de mister kontroll over selskapet. Målet er dog å få to styreplasser, men de vet at det kan bli vanskelig.

Informant 1 i bedrift 1 derimot er av en annen oppfatning. For han var det aldri aktuelt å ta kontakt med ekstern investor for å skaffe til veie finansiering. Årsaken til det var at han ikke ville oppgi kontroll over selskapet sitt og han ville ikke dele overskuddet med andre. *"Jeg vil ikke gi fra meg kontroll over selskapet og ønsker heller ikke å dele overskuddet med andre"*. Han tok i stedet kontakt med banken for å få lån til å finansiere innkjøp av en bil. For å få innvilget søknaden sin måtte han stille med 20 % egenkapital samt ha utarbeidet budsjetter. I tillegg hadde han kontrakten for kjøring som viste at han faktisk var sikret inntekt, og det var også avgjørende for at han fikk finansiering. Han pantsatte bilen han kjøpte slik at han da tilfredsstilte bankens krav om sikkerhet. Så i informant 1 sitt tilfelle var det snakk om en bil til i underkant av en halv million kroner som var det totale kapitalbehovet.

I følge informant 2 er planen at bedrift 2 skal starte opp til høsten, og for å realisere dette er det da snakk om et kapitalbehov på 20 millioner kroner bare første driftsår. Har man

vekstambisjoner, slik som de har, vil de trenge å lease inn fly og ansette eget personell. Luftfartstilsynet har et krav om at man må synliggjøre at man klarer å stå på egne ben i 24 måneder. Man kommer da fort opp i summer på 40-50 millioner da flyene i seg selv koster 1.2 millioner kroner i måneden å lease.

Som en følge av deres kostnadsramme mener informant 2 at den prioritering som Myers (1984) kom frem til ikke vil være den beste for selskapet. For bedrift 2 er følgende den beste rekkefølgen for finansiering av deres selskap

1. Eksterne Investorer
2. Internt generert egenkapital
3. Gjeldsfinansiering

Informant 1 derimot fulgte ”pecking order” prioriteringen og mente dette var den beste rangeringen for sitt selskap

1. Intern generert egenkapital
2. Gjeldsfinansiering
3. Eksterne Investorer

Her ser vi store forskjeller på bedriftene våre med tanke på kostnader og hvilke prioriteringer de har til de ulike finansieringskildene våre. Bedrift 2 estimerer ett kapitalbehov på 20 millioner kroner allerede første driftsår, mens informant 1 i bedrift 1 hadde et behov for en bil til under 500 000 kroner. Forskjellene forbundet med kostnader mellom disse to selskapene er også det som gjør at de prioriterer ulikt. Informant 2 bak selskapet mente det var uaktuelt å benytte seg av gjeldsfinansiering, da dette ville medført at de sannsynligvis ville vært nødt å stille personlige eiendeler som sikkerhet. Går selskapet dårlig og ideen da ikke fungerer vil de risikere å tape alt. For informant 1 var det meget gunstig å sette lånet i personlige bilen som allikevel skulle brukes i bedriften. Går selskapet dårlig da vil trolig salg av bilen dekke det meste av gjelden, siden løpetiden på lånet skal være like lang som levetiden til eiendelen.

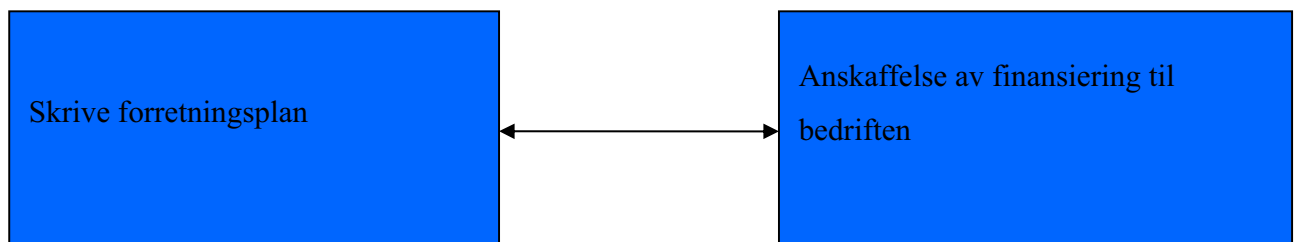
Begge entreprenørene var i positiv til å benytte seg av intern egenkapital, men for bedrift 2 er dette mye vanskeligere enn for bedrift 1. Ettersom ingen av gründerne bak bedrift 2 *”var født med gullskje i munnen”* var det ikke mulig å finansiere virksomheten på en slik måte.

Grunnen til at bedrift 2 avviker litt fra *”pecking order”* teorien har sammenheng med at de er en vekstbedrift. Vi forstod det også på dem at det var viktig for dem å vokse for å kunne ta unna etterspørselen i markedet. Tatt i betraktning at de trenger 20 millioner kroner første driftsår vil de være mer i møtekommende for eksterne investorer. Vi forstod dog at hadde det vært mulig for dem å bruke egne penger så ville de gjort det. For informant 2 var det eksterne investorer som var det gunstigste, mens internt generert egenkapital kom på plassen bak. I motsetning til informant 1 var det altså uaktuelt å benytte seg av bankfinansiering, dette da risikoen ville blitt for høy på grunn av stor usikkerhet og dessuten ville de ikke hatt mulighet til å stille med nødvendig andel egenkapital slik som i informant 1 sitt tilfelle.

Informant 1 ser vi prioriterer slik som Myers (1984) kom fram til at bedrifter gjør ved finansiering av prosjekter. Han var veldig negativ til eksterne investorer slik som situasjonen er i dag, men var klar over at om han skulle utvide bedriften og bli større kunne det i fremtiden bli et behov for ekstern investor. Skulle så bli tilfelle vil han da vurdere situasjonen og bestemme seg for det han følte ville være den mest hensiktsmessige. Dermed så han på personlig egenkapital som den beste måten å finansiere oppstarten på, og den nødvendige egenkapitalen han stilte med kom fra han selv om fra familien. Banken stod da for resten av lånet og dette viser at bedrift 1s tilfelle ble finansieringen gjort etter *”pecking order”* teorien.

5.4 Forretningsplan og finansiering

I dette avsnittet skal vi analysere funnene våre opp mot litteraturen vi har beskrevet om forretningsplan, for å se om det er en sammenheng mellom det å skrive en forretningsplan og det å skaffe finansiering, se figur 5.2. Først vil vi se nærmere på hvordan bedriften var finansiert og om entreprenøren har skrevet forretningsplan. Vi vil videre fokusere på hvor avgjørende det har vært for entreprenørene å ha utarbeidet en forretningsplan for å skaffe til veie finansiering av bedriftene sine. Samtidig vil vi analysere svarene vi har fått fra intervjuene opp mot den aktuelle litteraturen vi har brukt. For å kunne svare på problemstillingen vil vi også se stille spørsmålet *”Hvordan oppfatter gründere viktigheten av en forretningsplan”* hvor vi vil fokusere litt på de interne årsakene til å skrive en forretningsplan. Men hovedfokus vil ligge på de eksterne årsakene.



I følge Wickham (2006) er det foreløpig ingen forskning som kan gi et klart svar på hvorvidt man skal skrive en forretningsplan eller ikke. Han mener dette er noe hver enkelt må bedømme selv, og vurdere nytten i forhold til kostnaden. Med andre ord er det i følge Wickham (2006) veldig individuelt hvorvidt man skal skrive en forretningsplan eller om man skal bruke tiden sin på bedriften. Overgeneralisering er farlig, men gjør man det som er best for bedriften din kan det gi mange fordeler. Informant 2 er enig i at det kan være positivt å skrive en forretningsplan, selv har de utarbeidet en slik plan både for seg selv og for å tiltrekke seg eksterne investorer.

Informant 1 derimot har ikke sett behovet for å utarbeide en slik plan og har heller valgt å bruke tiden på bedriften, men har laget budsjetter. Tid er nøkkelordet her, for det å skrive

en forretningsplan tar utvilsomt mye tid, og som alle vet ”tid er penger” og derfor må det sees på som en investering for bedriften. Alle investeringer er ikke nødvendigvis gode, og man må da se etter hvilket behov man egentlig har. Informant 1 har for eksempel ikke hastverk med å ekspandere og Wickham (2006) mener at man ikke nødvendigvis trenger man ikke skrive en forretningsplan, men at man må vurdere nytten i forhold til kostnaden.

I følge Widding (2006) skriver man også forretningsplan på bakgrunn av interne årsaker. Deriblant for å holde de ansatte oppdatert med bedriftens målsettinger og dens strategi for å oppnå eller imøtekomme målsettingene. Ettersom bedriften derimot bare består av fire personer og disse er ansatte informant 1 selv kjenner godt føler han selv at det er en feilinvestering i tid å utarbeide en forretningsplan. Informant 1 forteller oss at han har to heltidsansatte (utenom han selv) og en på deltid. Kommunikasjonen trenger derfor ikke gå så langt og målsettingene til bedriften er klare og de ansatte vet om dem. Dette er da noe av grunnen til at han ikke har tatt seg tid til å skrive en forretningsplan. Informant 2 derimot har valgt å utarbeide en forretningsplan både med tanke på seg selv og for å lokke til seg eksterne investorer. Selv har han startet en bedrift før og vet hvordan man skal skrive en slik plan, noe som vil gjøre prosessen enklere og dermed mindre tidkrevende. Samtidig er foretningsideen såpass omfattende og strategien så vid at han føler en forretningsplan binder det hele bedre sammen, for lettere å ha en oversikt. På bakgrunn av de interne grunnene til å skrive en forretningsplan ser vi her at det er stor forskjell mellom gründerne og deres oppfattelse av hvor viktig det er å skrive en forretningsplan. Størrelsen på bedriftene og omfanget av ideen betyr nok en del og kan være årsaken til at det ene selskapet har skrevet en plan mens det andre ikke har.

Ovenfor har vi presentert kort de interne årsakene til å utarbeide en forretningsplan. Vi vil i dette avsnittet fokusere litt på de eksterne grunnene til å skrive en forretningsplan. Med eksterne menes i denne sammenheng personer som har en form for relasjon til bedriften men som ikke er blant gründerne av bedriften. Banker, dagens eiere, eksterne investorer er eksempler på eksterne personer som kan ha en relasjon til bedriften.

Fellesnevneren for de alle er kapital. Disse kan være med å skyte inn den nødvendige kapitalen bedriften trenger for å komme seg på beina. Kravene de stiller for å bidra med penger kan dog variere litt. Men felles for de er at de kan komme til å kreve at du har utarbeidet en forretningsplan.

Har man andre eiere av bedriften krevde nok de i sin tid at du hadde utarbeidet en forretningsplan og potensielle nye eiere kan også komme til å gjøre det. Informant 2 er fullt klar over det, og dette er litt av grunnen til at de har utarbeidet en forretningsplan. De trenger finansiering fra eksterne aktører og har derfor laget en forretningsplan, slik at aktuelle personer kan lese den. Forretningsplanen gir leseren et godt innblikk i hva bedriftens forretningsidé er og med hvilke strategier de har tenkt å realisere den ideen. En investor vil ofte ikke investere i et prosjekt han ikke har tilstrekkelig informasjon om.

Informant 1 har ikke utarbeidet en forretningsplan, men har likevel fått finansiering til sin bedrift. Han har gjort dette ved å ta kontakt med banken som ikke krevde at han hadde laget en slik plan, men at derimot holdt med budsjetter og ulike dokumenter som viser hvordan han har tenkt å bruke pengene. Lånet ble gitt på bakgrunn av nødvendig egenkapital og sikkerhet. Det sistnevnte mener han var avgjørende for at han slapp å utarbeide en fullstendig forretningsplan, ettersom banken hadde fått sikkerhet for lånet. Hadde han ikke kunnet stille sikkerhet tror han banken ville satt som krav at han laget en plan. Så hvorvidt banker krever at entreprenøren har laget en plan kan variere fra bank til bank og ha en sammenheng med risiko og type prosjekt.

For bedrifter som trenger mye kapital og er avhengig av ekstern finansiering og som da ikke er villig til å stille private eiendeler som sikkerhet er det viktig å skrive en forretningsplan. Bedrift 2 er en slik bedrift, og derfor har det vært veldig viktig å utarbeide en forretningsplan da det er en vekstbedrift hvor det vil være mye penger i omløp. Videre har de også et behov for å lokke til seg en ekstern investor da det i dette tilfellet er snakk om et kapitalbehov på 20 millioner kroner første året. Slike summer får man ikke lånt i bank uten videre og ingen de tre gründerne som står bak bedriften har

mulighet til å stille med en slik sum. Som han selv sa *”Vi er ikke født med gullskje i munnen”*.

Eksterne investorer krever at du har laget en forretningsplan og bedrift 2 trenger å knytte til seg en ekstern investor skal de klare å realisere ideen sin. Så for dem har det vært veldig viktig å skrive en forretningsplan. For informant 1 derimot har han klart å få lån til bedriften sin uten å ha laget en forretningsplan. Han brukte internt generert egenkapital og på den måten kunne han stille med de 20 % som banken krevde og han pantsatte bilen. Så for mindre selskap slik som bedrift 1 er viktigheten av en forretningsplan med tanke på ekstern finansiering mindre. Man kan bruke gjeldsfinansiering sammen med internt generert egenkapital. Har man da maskiner eller andre driftsmidler i bedriften kan man sette disse som sikkerhet for lånet og dermed unngår man ofte å skrive forretningsplan for å skaffe til veie finansiering. Eksterne investorer er ofte lite aktuelt for mindre selskap, da de krever såpass stor del av kaken. Så ved å utelukke eksterne investorer har man derfor redusert grunnene til å skrive en forretningsplan med hensyn på ekstern finansiering.

Vi kan dermed si at for informant 1 har det ikke vært viktig å lage en forretningsplan for å skaffe seg finansiering.

Tema	Bedrift 1	Bedrift 2
Type bedrift?	Levebrødsbedrift	Vekstbedrift
Mener at kapitalmarkedet fungerer som det skal?	Ja.	Ja.
Ønsker å involvere private investorer?	Nei.	Ja. Er avhengig av det.
Fått ekstern egenkapital finansiering?	Nei.	Nei.
Holdninger til private investorer?	Kritisk.	Positiv.
Søkt om bankfinansiering?	Ja.	Nei.
Fått bankfinansiering?	Ja. Etter å ha drevet i seks måneder.	Nei.
Vekstambisjoner?	Ja, men har ikke et ønske om rask vekst.	Ja. Er avhengig av rask vekst.
Anser tilgang på kapital som et hinder for vekst?	Nei.	Nei.
Rangering av finansieringskilder med hensyn til hva som hadde vært best for din bedrift?	1. Egenkapital 1. Banklån 2. Eksterne investorer	1. Eksterne investorer 2. Egenkapital 3. Banklån
Utarbeidet forretningsplan	Nei, men har laget budsjetter og andre dokumenter	Ja.
Var forretningsplan et krav fra banker/investorer?	Trengte ikke en fullstendig forretningsplan, men måtte forklare ideen for banken.	Vet at det er et krav fra investorer.

Tabell 5.3 Oppsummering av funnene våre

Tabell 5.3 viser forskjellen mellom levebrødsbedriften og vekstbedriften. De viktigste forskjellene går på holdninger, hvor levebrødsbedriften er kritisk til private investorer og vekstbedriften er positiv noe som gjenspeiler intensjonen om å involvere private investorer. Begge bedriftene har vekstambisjoner, dog i forskjellig grad, hvor vekstbedriften er avhengig av rask vekst, mens levebrødsbedriften kan ta det roligere. Vi finner også et skille i grad av planlegging hvor vekstbedriften har utarbeidet forretningsplan, i motsetning til levebrødsbedriften som bare har laget deler av en forretningsplan.

6 Konklusjon

I dette kapittelet starter vi med å presentere og besvare problemstillingen. Deretter oppsummerer vi funnene våre i analysen mer utfyllende. Vi tar så for oss de praktiske og teoretiske implikasjoner ved studien. Videre påpeker vi begrensningene og kommer med det som utgangspunkt frem til forslag for videre forskning.

Oppgavens problemstillinger er *”Hvordan vurderer og benytter entreprenører ulike finansieringsalternativer ved oppstart og drift av nye bedrifter?”*. Vi ønsker også å se om det er en sammenheng mellom det å skrive en forretningsplan og det å få finansiering, siden vi ser at det eksisterer motsetninger i litteraturen på området. Derfor ser vi det nødvendig å ta med følgende problemstilling *”Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?”*

Vi konkluderer med at bedriftene benyttet finansieringskildene slik aktuell litteratur på området tilsier. Altså bedrift 1 finansierte anleggsmidlene med egenkapital og langsiktig lån, og arbeidskapitalen ble finansiert med kassakreditt. Informant 2 hadde samme syn som informant 1 på hvordan dette bør gjøres. I samsvar med litteraturen ble oppstarten av levebrødsbedriften finansiert med egne sparepenger og økonomisk støtte fra familie. Vekstbedriften derimot finansierte etableringen av bedriften med egne penger, men for å komme i gang med driften er de avhengig av å skaffe til veie nærmere 20 millioner kroner, og eneste aktuelle alternativ er å få inn eksterne investorer. Entreprenørene bak begge bedriftene var enig om at kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter fungerte som det skulle, og at det dermed ikke eksisterte et kapitalgap. Med utgangspunkt i empirien konkluderer vi med at gründeren som driver levebrødsbedriften vurderer de ulike finansieringskildene i samsvar ”pecking order” teorien. Det vil si at han rangerer egenkapital som det mest fordelsaktige finansieringsalternativet for sitt selskap. Gründeren som driver vekstbedriften derimot foretrekker eksterne investorer, noe som avviker fra pecking order. Dette kan skyldes type bedrift og kapitalbehovet. Noe som samsvarer med det Berggren et al. (2000) påpeker om at vekstbedrifter gjør det som er nødvendig for vekst og derfor kan avvike fra ”pecking order”. Hovedfunnene når det

gjelder sammenheng mellom forretningsplan og finansiering viser at betydningen av å utarbeide forretningsplan avhenger av type bedrift og finansieringskilde.

Benyttelse av finansieringskilder

I følge Burns (2001) er det slik at løpetiden til finansieringskilden skal være like lang som levetiden til eiendelen. Dette stemte veldig godt med måten entreprenørene vi har intervjuet har finansiert bedriftene sine. Videre var det slik at internt generert egenkapital og private investorer var en viktig finansieringskilde i de tidligste fasene når risikoen og usikkerheten var stor.

Bankfinansiering blir vanligvis ikke aktuelt før i de senere fasene når risikoen har blitt lavere og bedriften har mulighet til å stille sikkerhet for lånene. Våre funn bekreftet riktigheten av dette og viser at entreprenørene i vår studie bruker finansieringskildene slik litteraturen tilsier. Som forventet oppdaget vi at de to bedriftene hadde forskjellige utviklingsforløp og tilhørende behov for finansiering. Bedrift 1 passet godt med hvordan Borch et al. (2002) fremstilte hvordan fasene i etableringsprosessen finansieres. Når det gjelder bedrift 2 så vi at dette ikke stemte så godt og vi måtte derfor se nærmere på hvordan Sørheim (2006) fremstiller de ulike fasene i etableringsfasen og tilhørende finansieringsalternativer for vekstbedrifter.

Oppsummert kan vi si at de tidligste fasene før kommersialiseringsfasen må finansieres med egenkapital, for da er risikoen og usikkerheten for stor til at lånefinansiering vil være aktuelt. Dette stemte med våre funn og var akkurat det vi hadde regnet med å finne.

Oppfattelse av kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter

Entreprenørene bak begge selskapene var enige om at kapitalmarkedet for finansiering av nye bedrifter fungerte som det skulle og at det dermed ikke eksisterte et kapitalgap. Dette var i samsvar med teorien, men overrasket oss litt siden vi hadde et inntrykk av at det var vanskelig å få finansiering til nye bedrifter.

Vi fikk et klart inntrykk av at entreprenørene vurderte det slik at dersom en gjør seg fortjent til finansiering vil en også få den nødvendige finansieringen til oppstart og drift av nye bedrifter. Vi fant også ut at det eksisterte forskjeller i holdningene entreprenørene hadde til å involvere investorer og det mener vi kan ha sammenheng med forskjellene i type bedrift. Entreprenørene bak bedrift 2 som er en vekstbedrift var helt klar på at de var avhengig av eksterne investorer og stilte seg derfor positiv til å selge seg ut og gi opp kontroll for å få finansiering. Informant 1 som er en entreprenøren bak levebrødsbedriften bedrift 1 var derimot mer skeptisk til investorer og ønsket ikke å selge seg ut og gi opp kontroll. Dette er slik som litteraturen sier at det er og var derfor det vi hadde regnet med å finne.

Entreprenører og pecking order

I følge "pecking order" vil man ved finansiering først bruke internt generert egenkapital. Hvis det ikke er mulig vil man se på muligheten for å bruke gjeldsfinansiering, før man som et siste alternativ benytter seg av eksterne investorer. Dog er det viktig å skille mellom vekstbedrifter som har et vekstbehov for å overleve og levebrødsbedrifter som kan ta det litt mer med ro og ikke har det vekstbehovet.

Litteraturen forteller oss videre at vekstbedriftene ofte gjør det de kan for å skaffe til veie finansiering, og betyr det ekstern finansiering og mindre kontroll over selskapet så får det heller være. Bedrift 2 er en vekstbedrift og på bakgrunn av et intervju med en av gründerne bak selskapet fant vi at de foretrekker eksterne investorer til finansiering av driften deres. Dette samsvarte med våre forventninger til en vekstbedrift og overrasket oss dermed ikke. Med de summene det er snakk om i deres tilfelle vil det være best å benytte seg av en ekstern investor.

Bedrift 1 er en liten levebrødsbedrift som har benyttet seg av internt generert egenkapital og gjeldsfinansiering. Ved vurdering av de ulike finansieringskildene mente informant 1 at intern egenkapital var det beste for sitt selskap, men da han ikke kunne finansiere hele bedriften med dette kombinerte han egenkapital med gjeldsfinansiering. Dette samsvarer med "pecking order" teorien og dermed ble vi ikke overrasket av funnene våre.

Forretningsplan og finansiering

”Hvor viktig er utarbeidelse av forretningsplan ved anskaffelse av finansiering?”

I følge Widding (2006) er det viktig for entreprenøren å skrive en forretningsplan, og trekker blant annet frem eksterne motiver for å skrive en forretningsplan. Eksterne motiver innbefatter dagens eiere, banker eller eksterne investorer. Wickham (2006) derimot har et litt annet syn på viktigheten med å skrive en forretningsplan. Han mener entreprenøren må anse det å skrive en slik som en finansiering for bedriften. Som alle andre investeringer finnes det ikke noe fasitsvar på hva man bør gjøre og det samme gjelder for skriving av forretningsplan.

Bedrift 2 har utarbeidet en forretningsplan for å tiltrekke seg eksterne investorer, dette er viktig for å få den finansieringen som trengs. Forretningsideen har dessuten mye risiko og usikkerhet tilknyttet seg, men som informant 2 sa så greit *”eksterne investorer er villig til å tilby kapital hvis ideen er god”*. Altså har de vurdert ekstern finansiering som det beste for sitt selskap og har tilpasset seg det ved blant annet å skrive en forretningsplan. Wickham (2006) sier at større bedrifter og vekstbedrifter ofte skriver en forretningsplan blant annet for å tiltrekke seg eksterne investorer. Svarene vi fikk her var som forventet og vi så en klar sammenheng mellom det litteraturen sier om vekstbedrifter og sammenhengen mellom vurderingen av ulike finansieringskilder og hvorvidt de har laget en forretningsplan.

Små levebrødsbedrifter som ikke har et stort behov for å vokse har et mindre behov for å skrive en forretningsplan, enn det vekstbedrifter har og kan heller anvende tiden sin på bedriften (Wickham 2006). Informant 1 sin vurdering av de ulike finansieringskildene samsvarer med "pecking order" teorien. Med andre ord benyttet han seg først av interne midler for så å bruke gjeldsfinansiering. Vurderingene hans av de ulike finansieringskildene gjorde det også mulig for han å få finansiering uten å lage en komplett forretningsplan. Så lenge han kunne skilte med en kontrakt for kjøring og hadde den nødvendig andel egenkapital og kunne pantsette bilen som sikkerhet for lånet. Dog krevde banken at han kunne legge frem en forretningsidé samtidig som han måtte ha en del dokumenter, deriblant budsjetter som viste hvordan han skulle klare å betjene lånet. Funnene våre samsvarer altså godt med litteraturen om at levebrødsbedrifter ofte ikke skriver en slik plan, og var som forventet.

6.1 Praktiske implikasjoner

På bakgrunn av denne undersøkelsen vil vi gi råd til myndighetene om at det hadde vært en fordel om det hadde blitt mer oversiktlig og færre personer/kontorer å forholde seg til i forhold til offentlige støtteordninger.

Entreprenørene vil vi råde til å gjøre grundige forberedelser og undersøke alternative finansieringskilder nøye for å kunne velge det alternativet som passer best. Til dette formålet vil vi anbefale å utarbeide en eller annen form for forretningsplan, noe som vil kunne gi en klarere oversikt over kapitalbehovet og hvordan det på best mulig måte kan finansieres.

Vi ønsker å gi råd til bankene om å legge litt mer vekt på forretningsplanen når de vurderer søknader om finansiering, i motsetning til slik det er i dag hvor det hovedsakelig er fokusert på pantsikkerhet. Dette er særlig aktuelt for mindre bedrifter hvor eksterne investorer ikke er særlig aktuelle på grunn av relativt lite kapitalbehov slik som levebrødsbedriften i vår oppgave. Vi forstår at banken har behov for sikkerhet, men det vi

mener at forretningsplanen kan tillegges mer tyngde enn i dag. Ved å gjøre dette kan man inspirere entreprenører til å skrive en forretningsplan, og på den måten gi dem bedre forutsetninger for å ta de riktige avgjørelser.

Investorene vil vi råde til å gjøre seg mer tilgjengelig slik at det blir enklere for entreprenører å finne investorer som passer til det aktuelle prosjektet. Entreprenørene i vår studie var klare på at det for det første var vanskelig å finne potensielle investorer og enda mer problematisk å finne noen som passet og var interessert i det aktuelle prosjektet. Økt profilering bør også være i investorenes egen interesse da det kan bli enklere for dem å finne prosjekter som passer. Dette kan også være en oppgave for myndighetene for å øke den entreprenørielle aktiviteten, ved at det blir enklere for entreprenørene å finne de riktige investorene for deres prosjekt.

6.2 Teoretiske implikasjoner

Som diskutert tidligere er det i litteraturen om forretningsplan ulike oppfatninger om hvor viktig den er for å få finansiering. På bakgrunn av vår studie kan det virke som om at det å utarbeide en eller annen form for forretningsplan vil være en fordel ved anskaffelse av finansiering. Vi ser et behov for mer utdypende studier på nytten med forretningsplanlegging i sammenheng med finansiering. Inndeling av forskjellige typer bedrifter vil være nødvendig, da type bedrift kan ha betydning for nødvendigheten av utarbeidelse av en forretningsplan.

6.3 Begrensninger med studien

På grunn av liten interesse fra aktuelle bedrifter i Bodø har vi kun intervjuet to bedrifter, noe som gjør at vi selvfølgelig ikke har fått så mye informasjon som vi hadde ønsket. Videre var også dette bedrifter i forskjellige bransjer slik at det ikke vil være mulig å si noe om hvordan det fungerer i en bestemt bransje. Derimot var ikke dette hensikten for studien heller, men vi var mer opptatt av å finne forskjeller mellom levebrødsbedrifter og vekstbedrifter.

6.4 Forslag til videre forskning

Vi vil oppfordre andre til å forske mer utdypende på nytten med forretningsplanlegging, i sammenheng med finansiering. Ettersom vi har sett antydninger til at behovet gjerne varierer med type bedrift, ser vi nødvendigheten av å kategorisere forskjellige bedrifter for å sammenligne ulike behov.

7 Referanseliste

Berggren, B., Olofsson, C., & Silver, L. (2000). Control Aversion and the Search for External Financing in Swedish SMEs. *Small Business Economics* 15, 233-242.

Brønnøysundregistrene (lastet ned 15.02.2008). Tilgjengelig fra
<<http://www.brreg.no/>>

Borch, O.J., Isaksen, E., Jensen, S.A., Kolvereid, L., Sørheim, R. & Widding, L.Ø. (2002). Kapitalmarked for nyetablerte bedrifter - En studie av etterspørsels- og tilbudssiden. Bodø: Handelshøgskolen i Bodø.

Burns, P. (2001). *Entrepreneurship and Small Business*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: PALGRAVE.

Johannessen, A., Kristoffersen, L., Tufte, P. A. (2004). *Forskningsmetode- For økonomisk- Administrative Fag*. Abstrakt Forlag. Oslo.

Kolvereid, L., Åmo, B.W. & Bullvåg, E. Global Entrepreneurship Monitor. Entreprenørskap i Norge 2006. Handelshøgskolen i Bodø.

Kolvereid, L., Åmo, B.W. & Bullvåg, E. Global Entrepreneurship Monitor. Entreprenørskap i Norge 2007. Handelshøgskolen i Bodø.

Sørheim, R. (2006): Finansiering av vekstbedrifter. I Jensen, J.I., Kolvereid, L. & Erikson, T. (Red) (2006). *Perspektiver på entreprenørskap*. Oslo: Høyskoleforlaget, 173-187.

Bacheloroppgave 2008

Sørheim, R., & Isaksen, E. J. 2004. New Business founders: Attitudes towards and the use of external funding. Paper presented at the Babson Kaufman Entrepreneurship Research Conference, Glasgow, Scotland, June 3-5.

Wickham, P.A. (2006). *Strategic Entrepreneurship*. Fourth edition. Harlow: Financial Times. Prentice Hall.

Widding, L.Ø. (2006): Forretningsplanen. I Jensen, J.I., Kolvereid, L. & Erikson, T. (Red) (2006). *Perspektiver på entreprenørskap*. Oslo: Høyskoleforlaget, 39-59.

DnB NOR (lastet ned 18.04.2008). Tilgjengelig fra
<<https://www.dnbnor.no/>>

Vitalt - bedriftens veiviser (lastet ned 20.03.2008). Tilgjengelig fra
<<http://www.vitalt.no/>>

Innovasjon Norge (lastet ned 18.04.2008). tilgjengelig fra
<<http://www.innovasjonnorge.no/>>

SNF (Samfunns- og næringslivsforskning AS) (lastet ned 15.03.08). Tilgjengelig fra
<http://www.snf.no/c2/index_frame.asp>

8 Vedlegg

8.1 Vedlegg semistrukturert intervjuguide

Intervjuguide

Bacheloroppgave i entreprenørskap og småbedriftsledelse

ved

Handelshøgskolen i Bodø

Våren 2008

*Problemstilling: Hvordan vurderer og benytter
entreprenører ulike finansieringsalternativer ved
oppstart og drift av nye bedrifter?*

Morten Nordanger

Og

Håvard Moen

Bacheloroppgave 2008

Start:

Presentasjon av oss:

Navn: Morten Nordanger

Alder: 22 år

Utdanning: 3. året på siviløkonomutdanningen

Skole: Handelshøgskolen i Bodø

Navn: Håvard Moen

Alder: 25 år

Utdanning: 3. året på siviløkonomutdanningen

Skole: Handelshøgskolen i Bodø

Hvorfor vil vi snakke med deg/ dere? Bacheloroppgave. Ønsker å finne ut hvordan
entreprenører vurderer ulike finansieringskilder ved oppstart av nye bedrifter.

Hvor lang tid vil det ta? Ca 1 time.

Er det greit at vi benytter båndopptaker og tar notater under intervjuet?

Selve intervjuet:

Vi vil gjerne vite litt om bakgrunnen din/deres? Alder? Utdanning? Arbeidserfaring?

Har du/dere startet andre bedrifter?

Vil du/dere fortelle oss litt om bedriften? Forretningsidè? Visjon? Marked? Hva slags
produkt/tjeneste tilbyr dere?

Hvordan startet du/dere bedriften? Alene eller sammen med andre? Sluttet du/dere i
jobben før du startet bedriften? Hvorfor bestemte du/dere deg/dere for å starte denne
bedriften? Hvor lang tid tok det fra du/dere bestemte deg/dere for å starte til bedriften var
registrert i brønnøysundsregisteret?

Hvordan ble oppstarten av bedriften finansiert? Egenkapital? Lån? Eksterne investorer? Offentlige støtteordninger? Familie og venner? kassekreditt? Hvor stort var kapitalbehovet ved oppstart? Hvor stort var kapitalbehovet første driftsår? Om du/dere har benyttet flere finansieringskilder hvordan fordeler % -andelene seg? Hvordan finansieres driften av selskapet?

Hvordan oppfattet du/dere prosessen med å skaffe finansiering? Ønsket du/dere ekstern finansiering og eventuelt hvilken type? Fikk du/dere den finansieringen du ønsket? Var det vanskelig å skaffe finansiering og eventuelt hvorfor/hvorfor ikke? Var du/dere villig til å selge ut andeler eller gi opp kontroll over bedriften for å få finansiering, og/eller pantsette private eiendeler for å få lån? Hvordan oppfattet du/dere at tilbyderne av kapital stilte seg med hensyn på å ta på seg risiko?

Hvordan gikk du/dere fram for å skaffe finansiering? Laget du/dere forretningsplan? Var det et krav fra investorer og banker? Hvor viktig mener du/dere at en god forretningsplan er for å få finansiering? Andre fordeler med forretningsplan?

Hvordan vurderer du/dere ulike finansieringskilder? Hvilke investeringskilder kjenner du/dere til? Hvilke fordeler og ulemper ser du/dere ved følgende finansieringskilder: 1. Egenkapital 2. Banklån 3. Eksterne investorer. Hvordan vil du/dere rangere disse finansieringskildene med hensyn til hva som hadde vært best for din bedrift?

Hvordan oppfatter du/dere at tilgangen på kapital til oppstart av nye bedrifter er? I hvilken grad er private investorer og banker villige til å ta risiko ved å tilby kapital? Hvordan er mulighetene for å få tilgang til offentlige støtteordninger som innovasjon Norge og kunnskapsparken? Problemer? Vært i kontakt? Oppfatter du/dere at det eksisterer et kapitalgap i Norge? Mener du/dere at dette er et generelt problem for nye bedrifter? Eventuelt hva kan gjøres?

Har du/dere vekstambisjoner? Eventuelt hvorfor/hvorfor ikke? Ambisjoner om å ansette flere? Ambisjoner om å øke omsetningen? Er finansiering et hinder for å oppnå ønsket vekst?

Avslutning:

Takk for intervjuet!